



ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DAN *RETURN OF INVESTMENT* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA GALERI EKSPEDISI

TUGAS AKHIR



UNIVERSITAS
Dinamika

Oleh:

TRI INDAH PERMATASARI

20430200001

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS DINAMIKA

2024

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DAN *RETURN OF INVESTMENT*
SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA GALERI EKSPEDISI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan
Program Sarjana Akuntansi



UNIVERSITAS
Dinamika

Disusun Oleh:

Nama : Tri Indah Permatasari

NIM : 20430200001

Program : S1 (Strata Satu)

Jurusan : Akuntansi

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS DINAMIKA

2024

TUGAS AKHIR
ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DAN *RETURN OF INVESTMENT*
SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA GALERI EKSPEDISI

Dipersiapkan dan disusun oleh
Tri Indah Permatasari
NIM: 20430200001

Telah diperiksa, dibahas dan disetujui oleh Dewan Pembahas
Pada: 15 Agustus 2024

Susunan Dewan Pembahas

Pembimbing

I. Arifin Puji Widodo, S.E., MSA.
NIDN. 0721026801


Digitally signed by Arifin Puji Widodo
DN: cn=Arifin Puji Widodo,
o=Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Undika, ou=Prodi Akuntansi,
email=arifin@dinamika.ac.id, c=ID
Date: 2024.08.15 11:07:21 +07'00'

II. Rudi Santoso, S.Sos., M.M
NIDN. 0717107501


Digitally signed
by Rudi Santoso
Date: 2024.08.14
15:12:21 +07'00'

Pembahas

I. Lilis Binawati, S.E., M.Ak.
NIDN. 0720056903


Digitally signed
by Lilis Binawati
Date: 2024.08.15
10:00:00 +07'00'

Tugas Akhir ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelar Sarjana:


Digitally signed by Arifin Puji Widodo
DN: cn=Arifin Puji Widodo,
o=Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Undika, ou=Prodi Akuntansi,
email=arifin@dinamika.ac.id, c=ID
Date: 2024.08.20 09:39:33 +07'00'

Arifin Puji Widodo, S.E., MSA.

NIDN. 0721026801

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
UNIVERSITAS DINAMIKA

Kadang-kadang ada banyak sekali hambatan saat kau mau menggapai mimpi dan terkadang, hambatan ini menjadi jembatan ke mimpimu – (Dream High)

Jujur, Saya ingin menyerah berkali-kali. Tetapi saya bekerja keras, saya percaya, saya akan berhasil jika saya bekerja keras – (Suho EXO)



UNIVERSITAS
Dinamika



**Tugas Akhir ini saya persembahkan untuk keluarga,
dan diri saya sendiri**

UNIVERSITAS
Dinamika

SURAT PERNYATAAN

PERSETUJUAN PUBLIKASI DAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Sebagai mahasiswa Universitas Dinamika, saya:

Nama : Tri Indah Permatasari

NIM : 20430200001

Program Studi : S1 Akuntansi

Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Jenis Karya : Laporan Tugas Akhir

Judul Karya : **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DAN *RETURN OF INVESTMENT* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA GALERI EKSPEDISI**

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

1. Demi pengembangan Ilmu Pengetahuan, Teknologi dan Seni, saya menyetujui memberikan kepada Universitas Dinamika Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*NonExclusive Royalti Free Right*) atas seluruh isi/ Sebagian karya ilmiah saya tersebut di atas untuk disimpan, dialihmediakan dan dikelola dalam bentuk pangkalan data (*database*) untuk selanjutnya didistribusikan atau dipublikasikan demi kepentingan akademis dengan tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis atau pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.
2. Karya tersebut di atas adalah karya asli saya, bukan plagiat baik Sebagian maupun keseluruhan, Kutipan, karya atau pendapat orang lain yang ada dalam karya ilmiah ini adalah semata hanya rujukan yang dicantumkan dalam Daftar Pustaka saya.
3. Apabila dikemudian hari ditemukan dan terbukti terdapat Tindakan plagiat pada karya ilmiah ini, maka saya bersedia untuk menerima pencabutan terhadap gelar keesarjaan yang telah diberikan kepada saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 12 Juli 2024

Yang menyatakan



Tri Indah Permatasari

NIM: 20430200001

ABSTRAK

Penelitian ini didasari pada pentingnya pihak manajemen suatu perusahaan untuk mengetahui dan melakukan penerapan analisis *Break Event Point* dan *Return of Investment*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendekatan *Break Even Point* sebagai dasar dalam *Profit Planning*, serta kemampuan menghasilkan target penjualan, menggunakan analisis *Return of Investment*. Metode dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini dengan teknik *Purposive Sampling*, yaitu di Galeri Ekspedisi Surabaya. Berdasarkan hasil penelitian bahwa Galeri Ekspedisi pada tahun 2023 menunjukkan titik impas dengan mengetahui bauran. Hasil penelitian ini juga dapat mengetahui target penjualan untuk mengetahui laba yang diinginkan di tahun berikutnya. Penelitian ini memberikan saran agar Galeri Ekspedisi menggiatkan kegiatan promosi sehingga diharapkan penjualan akan meningkat yang akan mendukung upaya pencapaian target penjualan yang telah ditetapkan.

Kata kunci: *Break Even Point*, *Return of Investment*, Target Penjualan, Bauran

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang berjudul “Analisis *Break Even Point* dan *Return of Investment* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Galeri Ekspedisi” ini dapat dikerjakan dan disusun sebaik mungkin.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini tidak akan selesai tanpa bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua Orang Tua dan Keluarga yang selalu memberikan dukungan secara moril, materil serta doa yang senantiasa mengantarkan penulis hingga menyelesaikan Tugas Akhir ini.
2. Bapak Arifin Puji Widodo, S.E., MSA. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dinamika sekaligus Dosen Pembimbing 1 dan Dosen Wali yang telah memberikan bimbingan, motivasi, petunjuk, dan arahan kepada penulis dalam kegiatan juga penyusunan Tugas Akhir ini.
3. Bapak Rudi Santoso, S.Sos., M.M. Selaku Dosen Pembimbing 2 yang telah memberikan bimbingan, motivasi, petunjuk, dan arahan kepada penulis dalam kegiatan juga penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Ibu Lilis Binawati, S.E., M.Ak. Selaku Dosen Pembahas yang memberikan masukan, serta saran kepada penulis guna menyempurnakan Tugas Akhir.
5. Karyawan Galeri Ekspedisi yang bersedia memberikan data dan informasi yang berkaitan dengan topik Tugas Akhir kepada penulis.

6. Member EXO, Kim Minseok, Kim Junmyeon, Zhang Yixing, Byun Baekhyun, Kim Jongdae, Park Chanyeol, Doh Kyungsoo, Kim Jongin, dan Oh Sehun, yang telah memberikan motivasi melalui karya-karyanya sehingga dapat membuat penulis merasa bersemangat untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
7. Teman seperjuangan panahan dan pelatih Lilies Handayani Srikandi Archery School, yang sudah memberikan motivasi agar bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini meskipun ditengah kesibukan latihan panahan.
8. Teman Penulis, Isti, Balvir, Tsania, Fidela, Baida, Amanda, Vio, Ipe, Agatha, Vina, Febi, Caca, Ika yang sudah memberikan kebahagiaan kepada penulis, agar penulis semakin bersemangat mengerjakan Tugas Akhir ini.
9. Terakhir, terimakasih untuk diri sendiri, karena telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini. Mampu mengatur waktu, tenaga pikiran untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini walaupun tanpa kekasih.

Walaupun telah berusaha menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan sebaik-baiknya, penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca untuk memperbaiki segala kekurangan dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Surabaya, 10 Juli 2024

Penulis

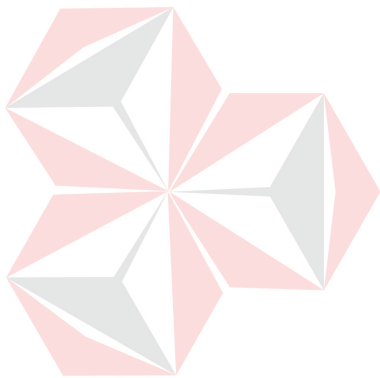
DAFTAR ISI

ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Batasan Masalah.....	9
1.4 Tujuan.....	10
1.5 Manfaat.....	10
BAB II.....	11
TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Penelitian Terdahulu.....	11
2.2 Akuntansi Biaya	13
2.3 Akuntansi Manajemen.....	14
2.4 Bauran Multi Produk	14
2.5 <i>Break Even Point</i>	15
2.6 <i>Return of Investment</i>	16
2.7 Perencanaan Laba.....	17
2.8 Tarif Pengiriman.....	18
BAB III.....	20
METODOLOGI PENELITIAN.....	20
3.1 Strategi dan Metode Dasar Penelitian	20
3.2 Populasi dan Sampel Penelitian.....	21
3.2.1 Metode Pengambilan Lokasi.....	21
3.3 Teknik Pengumpulan Data	22
3.3.1 Wawancara.....	22
3.3.2 Observasi.....	23
3.3.3 Studi Dokumen.....	23

3.4	Analisis Data	23
3.4.1	Klasifikasi Pendapatan dan Beban	24
3.4.2	Bauran Multi Produk.....	28
3.4.3	BEP Multi Produk.....	28
3.4.4	Target Laba	29
3.4.5	Target Volume dan Penjualan.....	29
3.5	<i>Input Process Output</i> (IPO) Diagram.....	29
3.5.1	<i>Input</i>	31
3.5.2	<i>Process</i>	31
3.5.3	<i>Output</i>	32
BAB IV	34
HASIL DAN PEMBAHASAN..... 34		
4.1	Mengklasifikasikan Tarif Pengiriman	34
4.2	Mengklasifikasikan Pendapatan dan Beban	36
4.3	Menghitung Bauran Multi Produk	38
4.4	Menghitung Margin Kontribusi Per Paket Bauran.....	40
4.5	Menghitung <i>Break Even Point</i> Paket Bauran.....	44
4.6	Mencari Titik Impas	46
4.7	Analisa <i>Return of Investment</i>	47
4.8	Target Unit.....	48
4.9	Menghitung Target Volume dan Target Penjualan	49
BAB V	52
KESIMPULAN DAN SARAN..... 52		
5.1	Kesimpulan.....	52
5.2	Saran	52
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN..... 56		

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Grafik Jumlah Kiriman dan Pendapatan.....	2
Gambar 3. 1 Populasi Penelitian.....	21
Gambar 3. 2 Teknik Pengumpulan Data	22
Gambar 3. 3 Diagram Blok Analisis Data.....	24
Gambar 3. 4 Diagram IPO	30



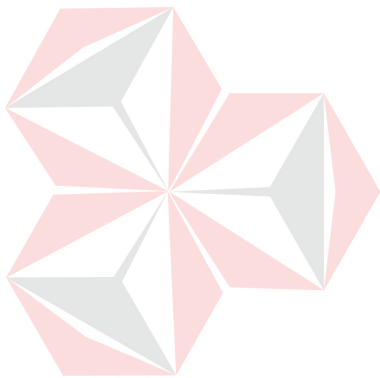
UNIVERSITAS
Dinamika

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Biaya Variabel.....	3
Tabel 1. 2 Biaya Administrasi dan Umum	4
Tabel 1. 3 Laporan Laba/Rugi.....	4
Tabel 1. 4 Laporan Neraca Per 31 Desember 2021	5
Tabel 1. 5 Laporan Neraca Per 31 Desember 2022.....	6
Tabel 1. 6 Laporan Neraca Per 31 Desember 2023.....	7
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu.....	11
Tabel 2. 2 Tarif Pengiriman dari Surabaya	18
Tabel 3. 1 Wilayah Tarif Pengiriman	25
Tabel 4. 1 Tarif Pengiriman.....	34
Tabel 4. 2 Data Pendapatan dan Biaya Kiriman Udara.....	36
Tabel 4. 3 Data Pendapatan dan Biaya Kiriman Darat.....	37
Tabel 4. 4 Data Pendapatan dan Biaya Kiriman Laut	38
Tabel 4. 5 Nilai Bauran Produk Udara	39
Tabel 4. 6 Nilai Bauran Produk Darat	39
Tabel 4. 7 Nilai Bauran Produk Laut.....	40
Tabel 4. 8 Margin Kontribusi Per Paket Bauran Produk Udara	41
Tabel 4. 9 Margin Kontribusi Per Paket Bauran Produk Darat	43
Tabel 4. 10 Margin Kontribusi Per Paket Bauran Produk Udara	44
Tabel 4. 11 BEP (Titik Impas) Tiap Paket Bauran.....	45
Tabel 4. 12 BEP Penjualan Produk	45
Tabel 4. 13 Mencari Titik Impas	46
Tabel 4. 14 Target Laba.....	48
Tabel 4. 15 Unit yang Harus Dijual	48
Tabel 4. 16 Target Volume.....	49
Tabel 4. 17 Target Penjualan.....	50
Tabel L1. 1 Neraca Saldo Tahun 2021	56
Tabel L1. 2 Neraca Saldo Tahun 2022.....	57
Tabel L1. 3 Neraca Saldo Tahun 2023.....	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Neraca Saldo	56
Lampiran 2 Tarif Pengiriman Seluruh Indonesia	59
Lampiran 3 Volume Kilogram Pengiriman Tahun 2023	65
Lampiran 4 Biaya Variabel Tahun 2023	66
Lampiran 5 Penjualan Tahun 2023	67
Lampiran 6 Kartu Bimbingan.....	68
Lampiran 7 Plagiasi Laporan Tugas Akhir	69
Lampiran 8 Biodata Penulis	70



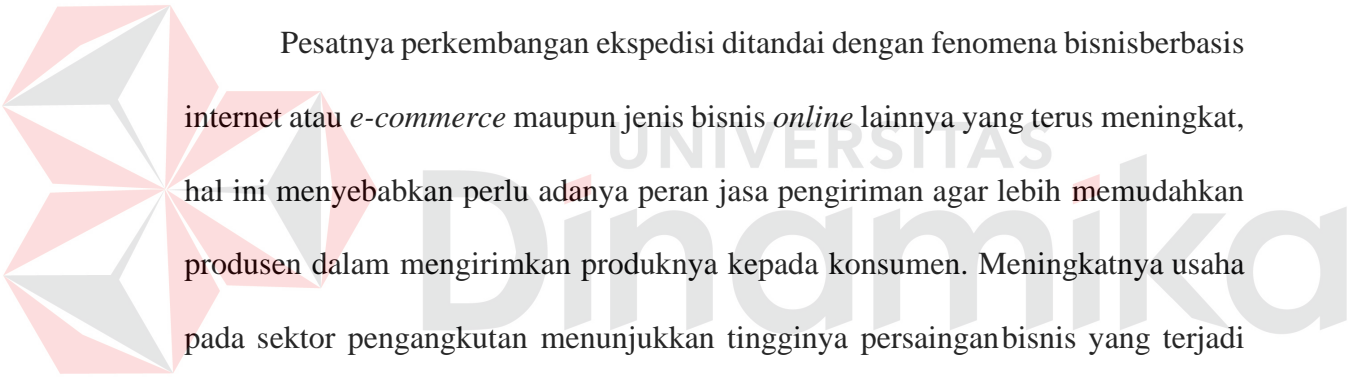
UNIVERSITAS
Dinamika

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

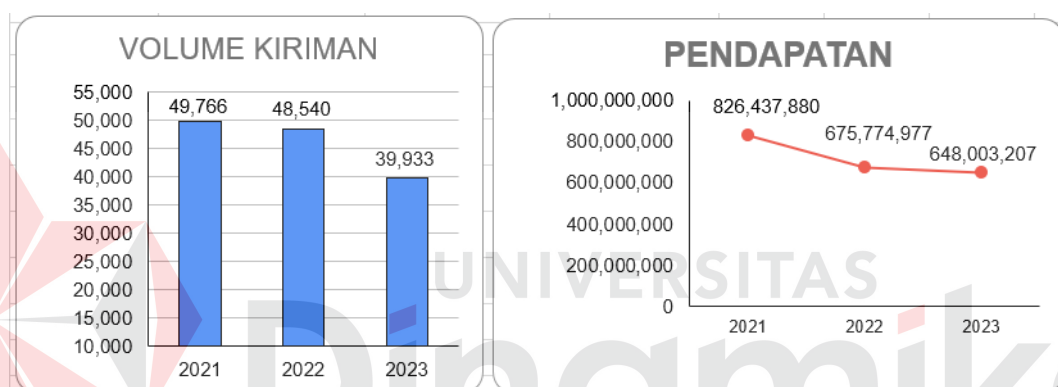
Pergerakan ekonomi terus tumbuh di Indonesia salah satunya adalah dalam bidang jasa ekspedisi pengiriman barang. Pada saat ini pengiriman barang menjadi hal yang tidak asing lagi karena pelaku bisnis sekarang ini banyak bertransaksi di internet. Itulah sebabnya jasa pengiriman barang semakin dibutuhkan. Peluang bisnis dan prospek jasa pengiriman barang masih sangat bagus dan terus berkembang (Vikasari 2018).



Pesatnya perkembangan ekspedisi ditandai dengan fenomena bisnis berbasis internet atau *e-commerce* maupun jenis bisnis *online* lainnya yang terus meningkat, hal ini menyebabkan perlu adanya peran jasa pengiriman agar lebih memudahkan produsen dalam mengirimkan produknya kepada konsumen. Meningkatnya usaha pada sektor pengangkutan menunjukkan tingginya persaingan bisnis yang terjadi pada industri ekspedisi. Hal tersebut menuntut setiap perusahaan yang bergerak dalam bidang ekspedisi untuk memiliki keunggulan bersaing agar dapat menjaga eksistensinya pada persaingan industri pengangkutan yang semakin kompetitif (Denia Putri 2019).

Galeri Ekspedisi didirikan pada tahun 2014, berlokasi di Jalan Jambangan No.106, Kelurahan Jambangan, Kecamatan Jambangan, Kota Surabaya, Provinsi Jawa Timur merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang jasa yang menampung berbagai jasa pengiriman yang ada di Indonesia dengan jangkauan pengantaran meliputi seluruh wilayah Indonesia dan disesuaikan dengan tingkat kecepatan pengirimannya.

Jangkauan pengiriman barang melalui 3 layanan yaitu Udara, Darat, Laut yang disiapkan dengan moto “*One Stop Service, Informasi Cepat, Antar Cepat dan Aman*” menjadikan para pelanggan lebih mudah dalam menentukan pilihan pengiriman barang. Perkembangan bisnis pengiriman barang yang semakin pesat, maka Galeri Ekspedisi mulai mengembangkan kerjasama dengan berbagai pihak atau bisa disebut dengan 3PL (*third-party logistics*), diantaranya ada Lion Parcel, Wahana, Indah Cargo. Berikut data yang diperoleh dari Galeri Ekspedisi pada 3 tahun terakhir yaitu 2021-2023 yang dapat dilihat dari gambar berikut ini.



Gambar 1. 1 Grafik Jumlah Kiriman dan Pendapatan

Volume kiriman yang dimaksud pada gambar 1.1 adalah jumlah resibarang yang dikirim selama periode tahun tersebut. Pendapatan yang dimaksud pada gambar 1.1 adalah pendapatan/pemasukan yang didapat dari ongkos kirim yang dibayar pelanggan/pengirim kepada Galeri Ekspedisi selama periode tahun tersebut. Pada tahun 2021 volume kiriman sebesar 49.766 kilogram. Pada tahun 2022 volume kiriman sebesar 48.540 kilogram. Pada tahun 2023 volume kiriman sebesar 39.933 kilogram. Dari tabel terlihat bahwa Galeri Ekspedisi memperoleh pendapatan dimana pada tahun 2021 sebesar Rp826.437.880. Pada tahun 2022 sebesar Rp675.774.977. Pada tahun 2023 sebesar Rp648.033.207. Selama 3 tahun tersebut terlihat bahwa pendapatan mengalami penurunan, Hal ini dikarenakan jumlah

pengiriman menurun, akibat dari banyaknya jasa ekspedisi baru yang menjadi pesaing.

Tabel 1. 1 Biaya Variabel

MULTI PRODUK	BIAYA VARIABEL / HPP		
	2021	2022	2023
Kiriman Udara	311,582,310	276,403,510	262,506, 962
Kiriman Darat	54,709,950	52,103,759	84,986,999
Kiriman Laut	161,729,776	84,194,855	57,749,574
TOTAL	528,022,036	412,702,124	405,243,535

Sumber: Galeri Ekspedisi

Biaya variabel yang dimaksud di tabel 1.1 dianggap sebagai biaya produksi perusahaan dimana biaya itu adalah harga pokok penjualan yang kita bayarkan ke *vendor 3PL* (misal: LionParcel, Wahana, Indah Cargo). Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat bahwa pada tahun 2021 pembayaran Udara sebesar Rp311.582.310, pembayaran Darat sebesar Rp54.709.950, pembayaran Laut sebesar Rp161.729.776, sehingga total biaya produksi sebesar Rp528.022.036. Pada tahun 2022 pembayaran Udara sebesar Rp276.403.510, pembayaran Darat sebesar Rp52.103.759, pembayaran Laut sebesar Rp84.194.855, sehingga total biaya produksi sebesar Rp412.702.124. Pada tahun 2023 pembayaran Udara sebesar Rp262.506.962, pembayaran Darat sebesar Rp84.986.999, pembayaran Laut sebesar Rp57.749.574, sehingga total biaya produksi sebesar Rp405,243,535. Selama 3 tahun tersebut biaya produksi mengalami penurunan, karena jumlah kiriman menurun.

Tabel 1. 2 Biaya Administrasi dan Umum

BIAYA ADMINISTRASI & UMUM	BIAYA TETAP		
	2021	2022	2023
Gaji Karyawan	95,000,000	75,550,000	70,450,000
Marketing Tools / Promosi	4,500,000	3,000,000	2,500,000
Listrik, Internet, PDAM	21,000,000	15,000,000	13,000,000
Alat Tulis Kantor	4,160,000	3,515,000	2,368,000
Konsumsi / Entertainment	4,500,000	2,500,000	2,832,000
Parkir Gudang/Warehouse	1,200,000	1,200,000	1,200,000
Bensin Mobil Shuttle	40,000,000	41,000,000	42,050,000
Pemeliharaan Gedung	4,215,000	1,000,000	2,000,000
Perawatan Kendaraan	12,000,000	6,182,000	4,782,500
Penyusutan Peralatan	7,125,000	7,125,000	7,125,000
Penyusutan Kendaraan	9,296,875	9,296,875	9,296,875
Biaya Admin Bank	715,000	432,000	500,000
Lainnya	1,550,000	350,000	450,000
TOTAL	205,261,875	166,150,875	158,554,375

Sumber: Galeri Ekspedisi

Berdasarkan Tabel 1.2, bisa diketahui bahwa pada tahun 2021 mengeluarkan biaya sebesar Rp205.261.875 Pada tahun 2022 mengeluarkan biaya sebesar Rp166.150.875. Pada tahun 2023 mengeluarkan biaya sebesar Rp158.554.375. Selama 3 tahun tersebut mengalami penurunan karena pihak kantor bisa mengurangi beberapa biaya akibat dari penurunan pendapatan penjualan dan jumlah kiriman.

Tabel 1. 3 Laporan Laba/Rugi

	2021	2022	2023
a) Volume Kiriman (Kg)	49,766	48,540	39,933
b) Pendapatan Penjualan	826,437,880	675,774,977	648,003,207
c) Biaya Variabel	528,022,036	412,702,124	405,243,535
d) Margin Kontribusi (b-c)	298,415,844	263,072,853	242,759,672
e) Biaya Tetap	205,261,875	166,150,875	158,554,375
f) Laba Bersih (d-e)	93,153,969	96,921,978	84,205,297

Sumber: Galeri Ekspedisi

Berdasarkan tabel 1.3 Laporan Laba/Rugi, margin kontribusi dicantumkan yang dimana hasil dari margin kontribusi didapatkan dari pendapatan dikurangi biaya variable. Sedangkan laba bersih dicantumkan dimana hasil dari margin kontribusi dikurangi biaya tetap. Data tersebut menunjukkan bahwa terjadi penurunan yang dialami Galeri Ekspedisi, karena bagaimanapun juga perusahaan jasa ekspedisi akan sangat bergantung pada jumlah pengiriman barang. Bila pengiriman barang menurun, pasti pendapatan akan ikut menurun. Perusahaan harus merencanakan perencanaan yang dipakai sebagai pedoman dalam melakukan penjualan agar pendapatan mengalami peningkatan sehingga perusahaan mendapatkan laba (Nasyrokha, Rapini, and Sumarsono 2018)

Tabel 1. 4 Laporan Neraca Per 31 Desember 2021

HARTA / ASET		KEWAJIBAN / HUTANG	
Aset Lancar		Kewajiban Lancar	
Kas Kecil	2,750,000	Hutang Usaha	0
Kas di Bank	4,904,184	Uang Titipan	0
Kas Top Up	2,126,800	Kewajiban Jangka Panjang	
Piutang Karyawan	1,500,000	Hutang Bank	0
Piutang Pelanggan	410,000	Hutang Lainnya	0
Piutang Usaha	3,077,540	TOTAL KEWAJIBAN	0
Total Aktiva Lancar	14,768,524	MODAL / EKUITAS	
Aset Tetap		Modal Awal	5,000,000
Inventaris Peralatan	28,500,000	Laba Yang Ditahan	53,692,680
Inventaris Kendaraan	85,000,000	Deviden	-40,000,000
Akumulasi Penyusutan Alat	-7,125,000	Laba Tahun Berjalan	93,153,969
Ak. Penyusutan Kendaraan	-9,296,875		
Total Aktiva Tetap	97,078,125	TOTAL KEWAJIBAN & MODAL	111,846,649
TOTAL ASET/AKTIVA	111,846,649		

Sumber: Galeri Ekspedisi

Berdasarkan tabel 1.4 yaitu tabel Laporan Neraca Per 31 Desember 2021 bisa diketahui bahwa total aktiva lancar yang dikeluarkan sebesar Rp14.768.524

Lalu total aktiva tetap yang dikeluarkan sebesar Rp97.078.125. Sehingga total aset yang dimiliki Galeri Ekspedisi sebesar Rp111.846.649. Lalu pada kewajiban dan modal perusahaan hanya mengeluarkan biaya modal/ekuitas. Modal Awal yang dikeluarkan sebesar Rp5.000.000, Laba yang ditahan dikeluarkan sebesar Rp53.692.680, Deviden yang dikeluarkan sebesar Rp(40.000.000), Laba tahun berjalan yang dikeluarkan sebesar Rp93.153.969. Sehingga total modal dan kewajiban yang dimiliki perusahaan sebesar Rp111.846.649.

Tabel 1. 5 Laporan Neraca Per 31 Desember 2022

HARTA / ASET		KEWAJIBAN / HUTANG	
Aset Lancar		Kewajiban Lancar	
Kas Kecil	6,750,000	Hutang Usaha	0
Kas di Bank	14,842,878	Uang Titipan	0
Kas Top Up	10,034,584	Kewajiban Jangka Panjang	
Piutang Karyawan	2,500,000	Hutang Bank	0
Piutang Pelanggan	395,000	Hutang Lainnya	0
Piutang Usaha	3,589,915	TOTAL KEWAJIBAN	0
Total Aktiva Lancar	38,112,377	MODAL / EKUITAS	
Aset Tetap		Modal Awal	18,692,680
Inventaris Peralatan	28,500,000	Laba Yang Ditahan	93,153,969
Inventaris Kendaraan	85,000,000	Deviden	-90,000,000
Akumulasi Penyusutan Alat	-14,250,000	Laba Tahun Berjalan	96,921,978
Ak. Penyusutan Kendaraan	-18,593,750		
Total Aktiva Tetap	80,656,250	TOTAL KEWAJIBAN & MODAL	118,768,627
TOTAL ASET/AKTIVA	118,768,627		

Sumber: Galeri Ekspedisi

Berdasarkan tabel 1.5 yaitu tabel Laporan Neraca Per 31 Desember 2022 bisa diketahui bahwa total aktiva lancar yang dikeluarkan sebesar Rp38.112.377. Lalu total aktiva tetap yang dikeluarkan sebesar Rp80.656.250. Sehingga total aset yang dimiliki Galeri Ekspedisi sebesar Rp118.768.627. Lalu pada kewajiban dan modal perusahaan hanya mengeluarkan biaya modal/ekuitas. Modal Awal yang

dikeluarkan sebesar Rp18.692.680, Laba yang ditahan dikeluarkan sebesar Rp93.153.969, Deviden yang dikeluarkan sebesar Rp(90.000.000), , Laba tahun berjalan yang dikeluarkan sebesar Rp96.921.978. Sehingga total modal dan kewajiban yang dimiliki perusahaan sebesar Rp118.768.627.

Tabel 1. 6 Laporan Neraca Per 31 Desember 2023

HARTA / ASET		KEWAJIBAN / HUTANG	
Aset Lancar		Kewajiban Lancar	
Kas Kecil	10,750,000	Hutang Usaha	0
Kas di Bank	20,828,771	Uang Titipan	0
Kas Top Up	19,000,850	Kewajiban Jangka Panjang	
Piutang Karyawan	2,500,000	Hutang Bank	0
Piutang Pelanggan	360,000	Hutang Lainnya	0
Piutang Usaha	5,299,928	TOTAL KEWAJIBAN	0
Total Aktiva Lancar	58,739,549		
Aset Tetap		MODAL / EKUITAS	
Inventaris Peralatan	28,500,000	Modal Awal	21,846,649
Inventaris Kendaraan	85,000,000	Laba Yang Ditahan	96,921,978
Akumulasi Penyusutan Alat	-21,375,000	Deviden	-80,000,000
Ak. Penyusutan Kendaraan	-27,890,625	Laba Tahun Berjalan	84,205,297
Total Aktiva Tetap	64,234,375		
TOTAL ASET/AKTIVA	122,973,924	TOTAL KEWAJIBAN & MODAL	122,973,924

Sumber: Galeri Ekspedisi, 2023

Berdasarkan tabel 1.6 yaitu tabel Laporan Neraca Per 31 Desember 2023 bisa diketahui bahwa total aktiva lancar yang dikeluarkan sebesar Rp58.739.549. Lalu total aktiva tetap yang dikeluarkan sebesar Rp64.234.375. Sehingga total aset yang dimiliki Galeri Ekspedisi sebesar Rp112.973.924. Lalu pada kewajiban dan modal perusahaan hanya mengeluarkan biaya modal/ekuitas. Modal Awal yang dikeluarkan sebesar Rp21.846.649, Laba yang ditahan dikeluarkan sebesar Rp96.921.978, Deviden yang dikeluarkan sebesar Rp(80.000.000), Laba tahun

berjalan yang dikeluarkan sebesar Rp84.205.297. Sehingga total modal dan kewajiban yang dimiliki perusahaan sebesar Rp122.973.924.

Dari permasalahan yang terjadi pada Galeri Ekspedisi, yaitu penurunan volume kiriman, yang berdampak pada laba dan rugi yang tidak mampu menghasilkan laba atau rugi sesungguhnya. Perusahaan yang berorientasi laba harus memiliki manajemen keuangan yang baik dalam perencanaan, pengendalian, dan kegiatan pengambilan keputusan mengenai perolehan laba dari penjualan. Oleh karena itu, manajemen Galeri Ekspedisi perlu menganalisa komponen-komponen dari perencanaan laba yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Galeri Ekspedisi belum mempunyai perencanaan dalam perhitungan keuntungan secara sistematis yang ditandai dengan tidak adanya perhitungan perencanaan laba. Sehingga perusahaan belum bisa bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya. Keuntungan yang diperoleh setiap tahun hanya mampu menutupi aktivitas operasional, sehingga tidak mampu memaksimalkan laba bersih yang didapat.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka solusi yang diberikan yaitu melakukan penerapan analisis menggunakan *Break Even Point* dan *Return of Investment* sebagai alat bantu atau metode yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba. Dalam analisis *Break Even Point* berfokus pada mengidentifikasi titik impas pendapatan dari penjualan. Dengan mengetahui titik ini, bisnis dapat memperkirakan jumlah penjualan yang diperlukan untuk mencapai titik impas. Dan nantinya melalui analisis ini dapat memberikan keputusan terhadap perusahaan apakah layak untuk dilanjutkan atau tidak. Dalam analisis *Return of Investment* berfokus pada menghitung target laba agar mengetahui persentase laba atau target laba yang harus dimiliki perusahaan. Dalam

penelitian ini *Break Even Point* dan *Return of Investment* dipilih sebagai solusi agar perusahaan bisa menganalisis perencanaan laba pada Galeri Ekspedisi Menurut (Nasyrokha, Rapini, and Sumarsono 2018), Analisis *Break Even Point* yaitu suatu analisa yang memberikan informasi tentang berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian. Sedangkan menurut (Anggrina, Widodo, and Sutanto 2017) persentase laba yang diharapkan dihitung berdasarkan investasi yang digunakan perusahaan selama kegiatan produksi, Sehingga dari perhitungan *Return of Investment* tersebut, digunakan perusahaan untuk melakukan perhitungan persentase laba yang diharapkan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan pada latar belakang, maka rumusan masalahnya adalah:

1. Bagaimana menghitung bauran produk.
2. Bagaimana menghitung *Break Even Point* multi produk.
3. Bagaimana menghitung target laba menggunakan *Return of Investment*.

1.3 Batasan Masalah

Agar pokok bahasan tidak meluas, oleh karena itu, pokok bahasan akan dibatasi sebagai berikut:

1. Perhitungan bauran menggunakan bauran penjualan.
2. Metode *Return of Investment* digunakan untuk menghitung target laba.
3. Data yang digunakan sebagai acuan untuk analisa tersebut memakai laporan keuangan periode 2023 untuk perencanaan laba tahun berikutnya.

1.4 Tujuan

Berdasarkan latar belakang serta rumusan masalah yang telah dijabarkan diatas, terdapat tujuan yang ingin dicapai meliputi.

1. Dapat menghasilkan bauran produk.
2. Dapat menghasilkan *Break Even Point* multi produk.
3. Dapat menghasilkan target penjualan dan volume penjualan.

1.5 Manfaat

Adapun manfaat dalam penyusunan laporan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Galeri Ekspedisi
 - a. Dapat mengetahui titik impas yang harus didapat
 - b. Dapat mengetahui perencanaan dalam perhitungan keuntungan
 - c. Dapat mengetahui target laba yang harus capai
2. Bagi Penulis
 - a. Dapat menambah wawasan mengenai *Break Even Point*
 - b. Dapat membantu Galeri Ekspedisi dalam menentukan target laba yang diinginkan
3. Bagi Pembaca
 - a. Dapat memberikan pengetahuan serta wawasan atau referensi di kemudian hari mengenai *Break Even Point*, *Return of Investment*, dan target laba
 - b. Dapat membantu pembaca dalam memilih tempat objek penelitian

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian ini didasari dari penelitian yang telah ada sebelumnya dengan menentukan laba yang diinginkan agar mendapatkan target laba yang harus dicapai dengan menggunakan *Break Even Point* dan *Return of Investment*. Penelitian terdahulu tersebut disajikan dalam tabel dibawah ini.

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Penelitian Sebelumnya	Penelitian Saat Ini
1	(Armada and Dalam 2016)	Analisis <i>Cost Volume Profit</i> (CVP) Untuk Perencanaan Laba Pada PT Saka Agung Abadi di Samarinda	<ul style="list-style-type: none"> a. Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian sebelumnya terkait dengan permasalahan yang ada pada PT Saka Agung Abadi di Samarinda b. Permasalahan yang melatarbelakangi pada PT Saka Agung Abadi adalah ingin mengetahui tingkat <i>Break Even Point</i> yang dimiliki agar tidak mengalami kerugian dan menganalisis tingkat penjualan 	<ul style="list-style-type: none"> a. Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian saat ini terkait dengan permasalahan yang ada pada Galeri Ekspedisi. b. Permasalahan yang melatarbelakangi penelitian ini adalah Galeri Ekspedisi belum mengetahui Bauran pada tiap multi produk c. Solusi yang dapat diberikan pada masalah penelitian ini menghitung bauran di tiap multi produk

No	Peneliti	Judul	Penelitian Sebelumnya	Penelitian Saat Ini
			c. Solusi yang diberikan pada masalah penelitian sebelumnya adalah menggunakan metode <i>break even point</i>	
2	(Nasyrokha, Rapini, and Sumarsono 2018)	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kerajinan Kulit Praktis Magetan	<p>a. Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian sebelumnya terkait dengan permasalahan yang ada pada industri kerajinan kulit praktis magetan</p> <p>b. Permasalahan yang ada pada penelitian sebelumnya adalah untuk mengetahui laba yang diperoleh UD Praktis Magetan selama 3 tahun terakhir 2017, 2018, dan 2019</p> <p>c. Solusi yang di berikan pada masalah penelitian sebelumnya adalah menggunakan metode <i>Break Even Point</i></p>	<p>a. Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian saat ini terkait dengan permasalahan yang ada pada Galeri Ekspedisi.</p> <p>b. Permasalahan yang melatarbelakangi penelitian ini adalah Galeri Ekspedisi belum mengetahui <i>Break Even Point</i> dan laba yang diinginkan.</p> <p>c. Solusi yang dapat diberikan pada masalah penelitian ini menggunakan metode <i>Break Even Point</i></p>
3	(Anggrina, Widodo, and Sutanto 2017)	Aplikasi Penentuan Harga Jual Pada UD Eka	a. Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian sebelumnya terkait dengan permasalahan yang ada pada UD Eka	a. Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian saat ini terkait dengan permasalahan

No	Peneliti	Judul	Penelitian Sebelumnya	Penelitian Saat Ini
			<p>b. Permasalahan yang ada pada penelitian sebelumnya adalah perusahaan tidak dapat melakukan perhitungan target pengembalian modal dari investasi yang dimiliki perusahaan</p> <p>c. Solusi yang di berikan pada masalah penelitian sebelumnya adalah menggunakan analisis <i>Return of Investment</i></p>	<p>yang ada pada Galeri Ekspedisi.</p> <p>b. Permasalahan yang melatarbelakangi penelitian ini adalah Galeri Ekspedisi belum mengetahui target penjualan dan target volume</p> <p>c. Solusi yang dapat diberikan pada masalah penelitian ini menggunakan metode <i>Return of Investment</i>.</p>

2.2 Akuntansi Biaya

Akuntansi Biaya merupakan sebuah proses yang terdiri dari proses yang terdiri dari proses mencatat, menggolongkan, meringkas, dan menyajikan biaya yang digunakan untuk memproduksi maupun memasarkan produk atau jasa, dengan menggunakan berbagai cara tertentu. Objek dari kegiatan akuntansi biaya adalah biaya. Proses dari akuntansi biaya digunakan untuk memenuhi kebutuhan perusahaan. Oleh karena itu, akuntansi biaya harus memperhatikan karakteristik dari akuntansi manajemen sehingga secara tidak langsung akuntansi biaya merupakan akuntansi manajemen (Mulyadi 2009).

Akuntansi biaya mempunyai tiga tujuan pokok yaitu, penentuan harga pokok produk, pengendalian biaya, dan pengambilan keputusan. Untuk memenuhi penentuan harga pokok produk, akuntansi biaya melakukan proses pencatatan, penggolongan, dan peringkasan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk

memproduksi produk ataupun pelayanan jasa. Biaya yang digunakan merupakan biaya yang terjadi di masa lalu.

2.3 Akuntansi Manajemen

Akuntansi Manajemen dipandang dari dua sudut yaitu, akuntansi manajemen sebagai salah satu tipe akuntansi dan akuntansi manajemen sebagai salah satu tipe informasi. Sebagai salah satu tipe akuntansi, akuntansi manajemen merupakan sistem pengolahan informasi keuangan yang digunakan untuk menghasilkan informasi keuangan bagi kepentingan internal dari organisasi (Mulyadi 2010).

Sebagai salah satu tipe informasi, akuntansi manajemen merupakan salah satu tipe informasi kuantitatif yang memakai nominal uang sebagai satuan ukuran sehingga dapat membantu pihak manajer dalam pengelolaan kegiatan operasional perusahaan. Akuntansi manajemen adalah informasi keuangan yang merupakan *output* dari tipe akuntansi manajemen, yang dapat dipakai oleh pemakai internal dari organisasi.

2.4 Bauran Multi Produk

Analisis biaya volume laba cukup mudah diterapkan dalam pengaturan produk tunggal. Namun kebanyakan perusahaan memproduksi dan menjual sejumlah produk atau jasa. Meskipun kompleksitas konseptual dari analisis biaya volume laba lebih tinggi dalam situasi multiproduk. Pengoperasiannya tidak berbeda jauh (Hansen 2009).

Bauran penjualan merupakan komposisi relatif penjualan produk perusahaan. Penjualan dihitung dengan menyatakan penjualan tiap produk sebagai

presentase dari total penjualan (Samryn 2012). Bauran penjualan terdapat dalam perusahaan yang memproduksi atau menjual lebih dari satu jenis produk. Pelaku bauran penjualan yang umum termasuk usaha-usaha dagang perorangan sampai dengan pasar swalayan. Perusahaan perusahaan industri pabrikan dan jasa juga banyak yang melakukan bauran penjualan.

Untuk perusahaan yang memiliki lebih dari satu jenis produk, untuk menghitung titik impasnya harus menghitung bauran produk terlebih dahulu, dengan melakukan perhitungan perbandingan volume produk antara satu produk dengan produk yang lainnya (Suprajitno 2018).

Rumus:

Bauran = (Volume Produk / Volume terkecil)(Rumus 1)

2.5 *Break Even Point*

Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan teknik analisis untuk menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian tetapi juga tidak memperoleh keuntungan (Ekasari Khanifah and Septiana 2020).

Untuk perusahaan yang memproduksi dan menjual lebih dari satu jenis produk, penentuan titik impasnya harus mendasarkan pada analisis menurut pandangan perusahaan, bukan pandangan produk per produk (Sugiri 2004).

Berdasarkan uraian diatas dapat disintesisikan bahwa analisis *Break Even Point* adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengetahui pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh keuntungan dan tidak pula menderita kerugian.

Menghitung besarnya penerimaan dan produksi dalam keadaan *Break Even Point* pada Galeri Ekspedisi digunakan rumus:

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{\text{P}-\text{VC}} \text{ atau } \text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per unit}} \dots\dots\dots(\text{Rumus 2})$$

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \dots\dots\dots (\text{Rumus 3})$$

Di mana:

BEP = Analisis titik impas (*Break Even Point*)

FC = Biaya tetap (*Fixed Cost*)

VC = Biaya variabel persatuan (*Variabel Cost*)

P = Harga jual persatuan (*Price*)

2.6 *Return of Investment*

Return Of Invesment merupakan kemampuan perusahaan menghasilkan laba dari aktiva yang digunakan. Dengan mengetahui rasio ini, dapat diketahui apakah perusahaan efisien dalam memanfaatkan aktiva dalam kegiatan operasional perusahaan (Maulita and Arifin 2018).

Analisa ROI ini sudah merupakan teknik analisa yang lazim digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengukur efektivitas dari keseluruhan operasi perusahaan. ROI itu sendiri adalah salah satu bentuk dari rasio profitabilitas yang dimaksudkan untuk dapat mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang diinvestasikan dalam aktiva yang digunakan untuk operasi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Dengan demikian *Return Of Invesment (ROI)* menghubungkan keuntungan yang diperoleh dari operasi perusahaan dengan jumlah investasi atau aktiva yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan operasi tersebut (Munawir 2004).

Menurut (Mulyadi 2010), laba yang akan diperoleh suatu pusat laba dalam jangka waktu tertentu (biasanya satu tahun) dibagi dengan investasi yang akan digunakan untuk mendapatkan laba tersebut.

Rumus:

$$ROI = \left(\frac{\text{Investasi}}{n} \right) \dots\dots\dots \text{(Rumus 4)}$$

2.7 Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba yang diharapkan dari investasi disebut dengan target laba. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba memiliki selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume dan harga jual. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi (Munawir 2011). Target laba dapat digunakan sebagai alat untuk menghitung jumlah unit produk yang seharusnya dijual agar perusahaan memperoleh sejumlah target laba tertentu. (Sugiri 2004)

Rumus:

$$\text{Unit yang harus dijual} = \left(\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{MK per paket bauran}} \right) \dots\dots\dots \text{(Rumus 5)}$$

2.8 Tarif Pengiriman

Perusahaan jasa ekspedisi melayani pengiriman dalam jumlah besar maupun kecil dengan menentukan tarif berdasarkan berat, volume barang, dan jarak pengiriman. Sehingga dibutuhkan daftar harga tarif /rate pengiriman.

Berikut ini adalah daftar ongkir (ongkos kirim) dari produk layanan udara, darat, laut dengan menampilkan contoh tarif beberapa kota besar saja, yang dihimpun dari vendor Lion Parcel, Wahana Express, Indah Logistic Cargo.

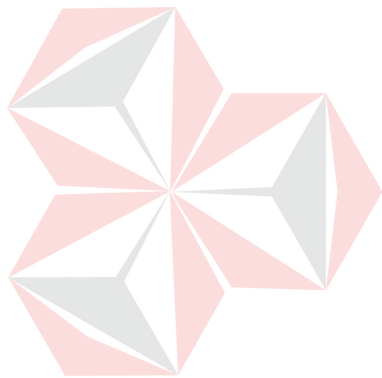
Tabel 2. 2 Tarif Pengiriman dari Surabaya

	Provinsi	Kota Tujuan	Udara	Darat	Laut
1	Aceh	Banda Aceh	47.000	41.000	14.544
2	Sumatera Utara	Medan	43.000	34.000	10.100
3	Sumatera Barat	Padang	44.000	18.000	10.100
4	Riau	Pekanbaru	32.500	19.000	8.888
5	Kepulauan Riau	Tanjung Pinang	32.500	31.000	9.696
6	Bengkulu	Bengkulu	33.500	36.000	9.141
7	Jambi	Jambi	32.000	20.000	7.272
8	Sumatera Selatan	Palembang	29.500	12.000	8.888
9	Bangka Belitung	Pangkal Pinang	42.000	22.000	14.948
10	Lampung	Bandar Lampung	38.000	10.000	8.080
11	Banten	Serang	18.000	7.000	5.050
12	Dki Jakarta	Jakarta Pusat	14.500	7.000	5.050
13	Jawa Barat	Bandung	14.500	6.000	3.636
14	Jawa Tengah	Semarang	13.500	6.000	3.232
15	Yogyakarta	Yogyakarta	13.500	6.000	3.232
16	Jawa Timur	Surabaya	7.000	5.000	2.424
17	Bali	Denpasar	19.000	7.000	3.232
18	Nusa Tenggara Barat	Mataram	20.000	22.000	5.656
19	Kalimantan Timur	Samarinda	43.000		7.676
20	Kalimantan Utara	Tarakan	53.000		12.524
21	Kalimantan Barat	Pontianak	40.000		12.120
22	Kalimantan Tengah	Palangka raya	56.500		7.676
23	Kalimantan Selatan	Banjar	20.500		10.908
24	Sulawesi Barat	Mamuju	56.000		10.100
25	Sulawesi Selatan	Makassar	40.000		5.252
26	Sulawesi Tenggara	Kendari	64.000		11.312
27	Sulawesi Tengah	Palu	62.500		9.292
28	Gorontalo	Kota Gorontalo	76.500		9.696
29	Sulawesi Utara	Manado	81.000		9.696
30	Nusa Tenggara Timur	Kupang	74.000		9.696
31	Maluku	Ambon	67.000		11.312
32	Maluku Utara	Ternate	69.000		19.796
33	Papua	Kota Jayapura	112.000		31.000

	Provinsi	Kota Tujuan	Udara	Darat	Laut
34	Papua Barat Daya	Kota Sorong	114.000		36.000
35	Papua Barat	Manokwari	138.000		36.000
36	Papua Tengah	Mimika / Timika	140.000		0
37	Papua Selatan	Merauke	119.000		36.000
38	Papua Pegunungan	Jayawijaya / Wamena	121.500		0

Sumber: lionparcel, wahana, indahlogistik

Tabel 2.2 diatas adalah tarif pengiriman dari kota Surabaya ke seluruhwilayah Indonesia yang meliputi 38 provinsi dengan ibukota masing-masing, sedangkan detil tarif 506 kota /kabupaten bisa dilihat dalam lampiran.



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Strategi dan Metode Dasar Penelitian

Menurut (Sugiyono 2018), metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Metode Penelitian berhubungan erat dengan procedure, teknik, alat serta desain penelitian yang digunakan. Desain penelitian harus cocok dengan pendekatan penelitian yang dipilih. Prosedur, teknik, serta alat yang digunakan dalam penelitian harus cocok pula dengan metode penelitian yang ditetapkan.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif. Metode Penelitian Kualitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti objek yang alamiah, di mana peneliti sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi, analisis data bersifat induktif/deduktif, hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pemahaman makna dan mengkonstruksi fenomena dari pada generalisasi(Sugiyono 2018). Dikatakan kualitatif karena penelitian ini berusaha untuk menjelaskan objek yang relevan dengan fenomena atau masalah yang ada.

Strategi penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, menyusun, mengklarifikasikan dan menganalisis data yang bertujuan untuk memaparkan, menggambarkan keadaan riil terutama dengan masalah yang dibahas, kemudian dianalisis untuk ditarik kesimpulan.

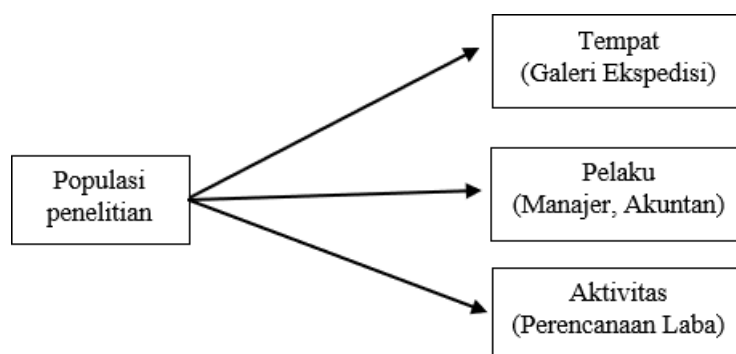
Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah perencanaan

laba (*profit planning*) guna menentukan volume target laba dan volume kiriman dengan menggunakan perhitungan *Break Even Point* dan *Return of Investment*. Penelitian tersebut melibatkan urutan waktu (*time series*) untuk laporan keuangan tahun buku periode 2021, 2022 dan 2023.

3.2 Populasi dan Sampel Penelitian

Menurut (Sugiyono 2018), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek / subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Pendapat diatas menjadi salah satu acuan bagi penulis untuk menentukan populasi.

Menurut (Sugiyono 2018), sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki populasi tersebut. Prosedur pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *non-probability* dengan teknik *purposive sampling*. (Sugiyono 2018), mengemukakan bahwa teknik *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.



Gambar 3. 1 Populasi Penelitian

3.2.1 Metode Pengambilan Lokasi

Lokasi penelitian diambil secara sengaja (*purposive*), yang diambil berdasarkan pertimbangan tertentu sesuai dengan tujuan penelitian yaitu di Galeri

Ekspedisi di Surabaya, mengingat perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan potensial dengan multi produk layanan.

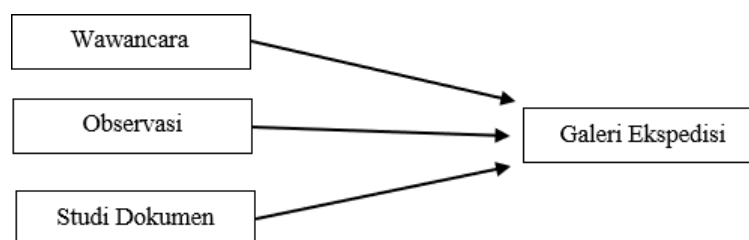
3.2.2 Jenis dan Sumber Data

Data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder.

- a. Data primer diperoleh dari informasi yang diperoleh langsung melalui wawancara dengan pimpinan atau staf perusahaan dan melakukan observasi.
- b. Data sekunder yang dipergunakan diperoleh dari buku, jurnal ilmiah , dokumentasi perusahaan seperti Laporan Rugi Laba, Neraca Keuangan, dan data pendukung lainnya dari bulan Januari 2021 hingga Desember 2023.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dapat didefinisikan sebagai langkah awal dalam suatu penelitian yang bertujuan untuk mendapatkan data. Dalam mendapatkan data-data yang diperlukan dalam penelitian ini maka diperlukan langkah-langkah:



Gambar 3. 2 Teknik Pengumpulan Data

3.3.1 Wawancara

Wawancara atau yang biasanya disebut dengan *interview* merupakan salah satu metode yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data dalam sebuah penelitian untuk menemukan masalah yang harus diteliti (Sugiyono 2017).

Berikut informasi yang diperoleh dari tahap wawancara:

1. Dalam melakukan perencanaan laba menggunakan perkiraan dari setiap pengeluaran yang dilakukan, meliputi volume kiriman, penjualan, biaya variabel, biaya tetap.
2. Pencatatan penjualan yang dilakukan secara terstruktur. Pencatatan tersebut mencatat semua biaya yang terlibat dalam perusahaan

3.3.2 Observasi

Observasi dapat diartikan sebagai metode lain yang digunakan untuk mendapatkan informasi dan juga data yang tidak didapatkan dalam tahap wawancara (Sugiyono 2018). Dari kegiatan observasi diperoleh data-data meliputi:

1. Data Volume Kiriman
2. Data Penjualan
3. Data Biaya Variabel
4. Data Biaya Tetap
5. Data Investasi Perusahaan

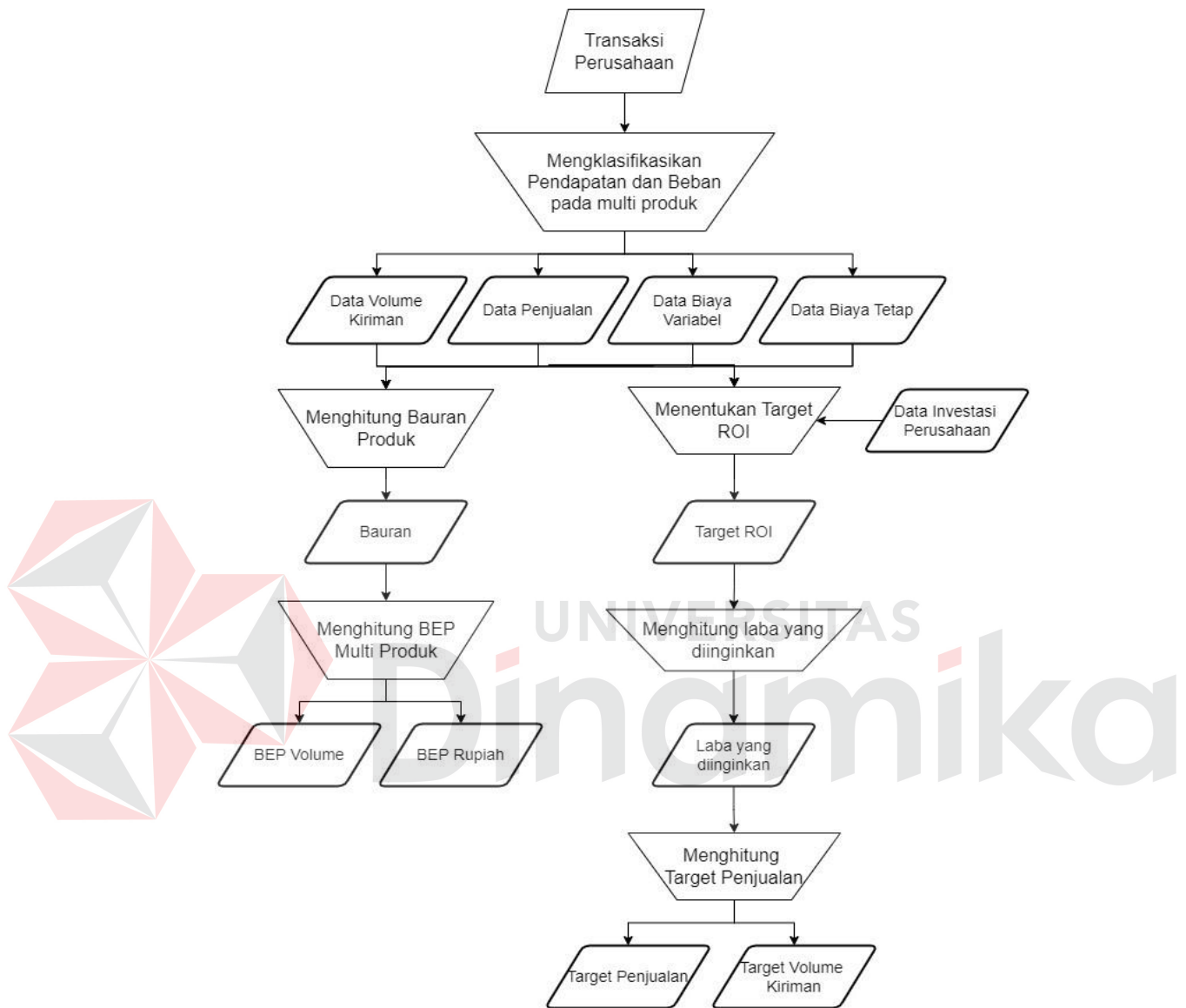
3.3.3 Studi Dokumen

Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Studi dokumen dapat diperoleh dari buku, jurnal ilmiah, dokumentasi perusahaan seperti Laporan Rugi Laba, Neraca Keuangan, dan data pendukung lainnya.

3.4 Analisis Data

Dalam proses pemecahan masalah agar menghasilkan hasil yang tepat diperlukan langkah analisis data dengan beberapa langkah yang harus diambil. Pada

penelitian ini, langkah – langkah analisis data digambarkan dalam diagram blok dibawah ini.



Gambar 3. 3 Diagram Blok Analisis Data

3.4.1 Klasifikasi Pendapatan dan Beban

Pada tahap ini kita terlebih dahulu mengklasifikasikan tarif pengiriman, karena tarif pengiriman ke beberapa daerah antara udara, darat, laut besarnya berbeda sesuai dengan jarak, maka akan dikelompokkan tiap produk layanan

berdasarkan *range* tarifnya menjadi beberapa produk sesuai dengan ongkos kirim. Sehingga perusahaan ini dianggap memiliki multi produk.

Tabel 3. 1 Wilayah Tarif Pengiriman

UDARA	Range Tarif	DARAT	Range Tarif	LAUT	Range Tarif
Udara 1	7.000 – 12.000	Darat 1	5.000 – 9.000	Laut 1	2.424 – 6.060
Udara 2	13.500 – 20.000	Darat 2	10.000 – 19.000	Laut 2	7.272 – 8.888
Udara 3	20.500 – 28.500	Darat 3	20.000 – 30.000	Laut 3	9.141 – 9.696
Udara 4	29.500 – 39.000	Darat 4	31.000 – 39.000	Laut 4	10.100 – 10.908
Udara 5	40.000 – 50.000	Darat 5	40.000 – 50.000	Laut 5	11.312 – 13.736
Udara 6	50.500 – 59.500	Darat 6	52.000 – 56.000	Laut 6	14.140 – 19.796
Udara 7	60.000 – 70.000	Darat 7	60.000 – 66.000	Laut 7	20.604 – 36.000
Udara 8	70.500 – 79.500	Darat 8	76.000 – 80.000		
Udara 9	80.000 – 90.000	Darat 9	100.000		
Udara 10	90.500 – 98.000	Darat 10	150.000		
Udara 11	100.500 – 120.000				
Udara 12	121.500 – 140.000				
Udara 13	142.000 – 199.500				
Udara 14	208.000 – 243.000				

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Selanjutnya proses pencatatan yang terjadi dalam perusahaan perlu *input* dari transaksi perusahaan. Berdasarkan layanan pengiriman, Galeri Ekspedisi menghasilkan pendapatan dan beban yang memiliki 4 *output* yang meliputi:

a. Volume Kiriman

Volume Kiriman yang dimiliki Galeri Ekspedisi pada tahun 2023 meliputi 3 layanan, yaitu kiriman udara, kiriman darat, dan kiriman laut yang terbagi dalam wilayah tarif pengiriman.

Tabel 3. 2 Data Volume Kiriman Tahun 2023

UDARA	Kiriman (kg)	DARAT	Kiriman (kg)	LAUT	Kiriman (kg)
Udara 1	2,455	Darat 1	13,527	Laut 1	9,350
Udara 2	2,240	Darat 2	1,381	Laut 2	726
Udara 3	301	Darat 3	141	Laut 3	577
Udara 4	2,215	Darat 4	37	Laut 4	1,409
Udara 5	2,059	Darat 5	0	Laut 5	463
Udara 6	282	Darat 6	0	Laut 6	224
Udara 7	735	Darat 7	0	Laut 7	0
Udara 8	851	Darat 8	0		
Udara 9	227	Darat 9	0		
Udara 10	170	Darat 10	0		
Udara 11	382				
Udara 12	103				
Udara 13	78				
Udara 14	0				

Sumber: Galeri Ekspedisi

b. Pendapatan Penjualan

Pendapatan yang dimiliki Galeri Ekspedisi merupakan pekalian dari jumlah kiriman dengan tarif ongkos kirim (ongkir). Berikut merupakan data pendapatan di tahun 2023.

Tabel 3. 3 Data Penjualan Tahun 2023

UDARA	Penjualan	DARAT	Penjualan	LAUT	Penjualan
Udara 1	Rp 22,058,175	Darat 1	Rp 89,210,565	Laut 1	Rp 32,668,900
Udara 2	Rp 37,114,560	Darat 2	Rp 18,827,173	Laut 2	Rp 6,112,194
Udara 3	Rp 6,860,994	Darat 3	Rp 3,948,000	Laut 3	Rp 5,454,381
Udara 4	Rp 77,352,230	Darat 4	Rp 1,330,261	Laut 4	Rp 14,411,252
Udara 5	Rp 92,679,708	Darat 5	0	Laut 5	Rp 5,557,852
Udara 6	Rp 15,309,216	Darat 6	0	Laut 6	Rp 3,736,096
Udara 7	Rp 47,380,305	Darat 7	0	Laut 7	0
Udara 8	Rp 64,183,271	Darat 8	0		
Udara 9	Rp 18,979,697	Darat 9	0		
Udara 10	Rp 15,947,020	Darat 10	0		

UDARA	Penjualan	DARAT	Penjualan	LAUT	Penjualan
Udara 11	Rp 41,230,406				
Udara 12	Rp 13,844,951				
Udara 13	Rp 13,806,000				
Udara 14	0				

Sumber: Galeri Ekspedisi

c. Biaya Variabel

Biaya Variabel adalah harga pokok penjualan atau biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan. Karena Galeri Ekspedisi ini adalah perusahaan jasa, maka biaya produksinya adalah biaya layanan yang dibayarkan ke vendor pengiriman Lion Parcel, Wahana, dan IndahCargo.

Tabel 3. 4 Data Biaya Variabel Tahun 2023

UDARA	Biaya Variabel	DARAT	Biaya Variabel	LAUT	Biaya Variabel
Udara 1	Rp 12,156,705	Darat 1	Rp 66,907,924	Laut 1	Rp 27,768,565
Udara 2	Rp 20,280,456	Darat 2	Rp 14,120,380	Laut 2	Rp 5,195,365
Udara 3	Rp 3,979,832	Darat 3	Rp 2,961,000	Laut 3	Rp 4,636,224
Udara 4	Rp 42,220,698	Darat 4	Rp 997,696	Laut 4	Rp 12,249,564
Udara 5	Rp 50,206,385	Darat 5	0	Laut 5	Rp 4,724,174
Udara 6	Rp 8,859,802	Darat 6	0	Laut 6	Rp 3,175,682
Udara 7	Rp 28,041,405	Darat 7	0	Laut 7	0
Udara 8	Rp 38,057,437	Darat 8	0		
Udara 9	Rp 10,886,152	Darat 9	0		
Udara 10	Rp 9,005,376	Darat 10	0		
Udara 11	Rp 24,090,646				
Udara 12	Rp 7,500,469				
Udara 13	Rp 7,221,600				
Udara 14	0				

Sumber: Galeri Ekspedisi

d. Biaya Tetap

Biaya Tetap yang dimiliki Galeri Ekspedisi merupakan biaya pengeluaran yang telah dikeluarkan oleh Galeri Ekspedisi untuk keperluan perusahaan.

Dalam 3 tahun tersebut, Galeri Ekspedisi mampu mengurangi biaya pengeluaran agar tidak terlalu banyak.

Tabel 3. 9 Data Biaya Tetap

BIAYA ADMINISTRASI&UMUM	BIAYA TETAP
Gaji Karyawan	Rp 70,450,000
Marketing Tools / Promosi	Rp 2,500,000
Listrik, Internet, PDAM	Rp 13,000,000
Alat Tulis Kantor	Rp 2,368,000
Konsumsi / Entertainment	Rp 2,832,000
Parkir Gudang/Warehouse	Rp 1,200,000
Bensin Mobil Shuttle	Rp 42,050,000
Pemeliharaan Gedung	Rp 2,000,000
Perawatan Kendaraan	Rp 4,782,500
Penyusutan Peralatan	Rp 7,125,000
Penyusutan Kendaraan	Rp 9,296,875
Biaya Admin Bank	Rp 500,000
Lainnya	Rp 450,000
TOTAL	Rp158,554,375

Sumber: Galeri Ekspedisi

3.4.2 Bauran Multi Produk

Bauran produk dihitung dengan mencari perbandingan jumlah penjualan yang terkecil atau proporsi diantara ketiga produk.

Dalam menghitung bauran produk rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{Bauran (Unit)} = (\text{Volume Produk} / \text{Volume terkecil})$$

3.4.3 BEP Multi Produk

Inputan yang digunakan untuk menghitung BEP Multi Produk adalah data penjualan, data biaya variabel, dan data biaya tetap. Menggunakan komposisi penjualan Bauran Produk

Dalam menghitung BEP Multi Produk perlu diketahui Margin Kontribusi

Rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP (Unit)} = \text{Biaya Tetap} / \text{Margin Kontribusi}$$

Dimana:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

3.4.4 Target Laba

Inputan yang digunakan untuk menentukan target ROI adalah data dari laba bersih dan data investasi perusahaan, dengan rumus adalah sebagai berikut:

$$\text{ROI} = \text{Investasi} / \text{Lama Investasi}$$

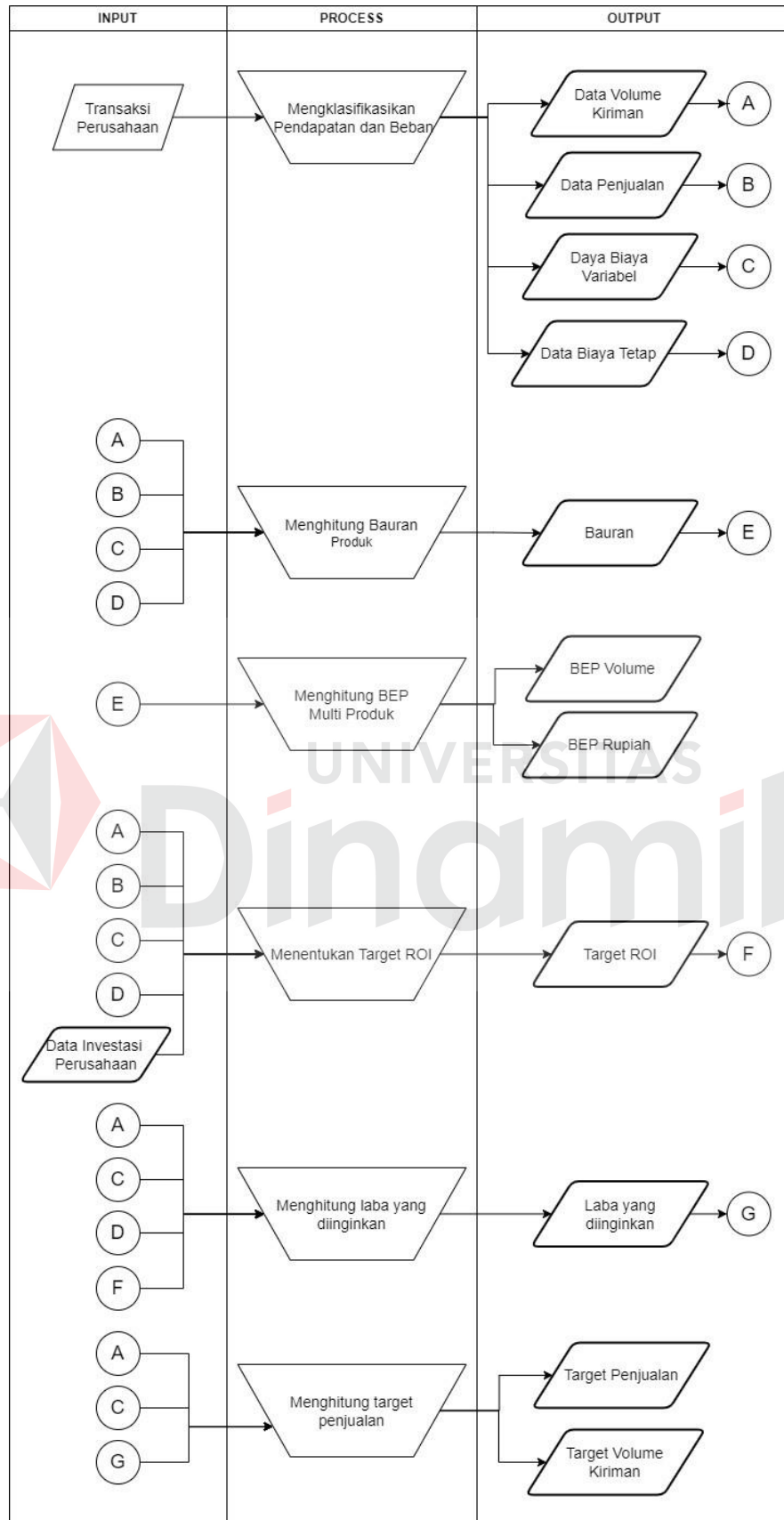
$$\text{Unit yang harus dijual} = (\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}) / \text{MK paket bauran}$$

3.4.5 Target Volume dan Penjualan

Inputan yang digunakan untuk menghitung target volume dan penjualan adalah hasil dari unit yang harus dijual, bauran produk, harga jual/unit, dan biaya variabel/unit.

3.5 *Input Process Output (IPO) Diagram*

Dalam IPO diagram terdapat 3 komponen utama meliputi *input*, *process*, *output*. Berikut IPO Diagram yang digunakan dalam penelitian ini.



Gambar 3. 4 Diagram IPO

3.5.1 *Input:*

- a. Transaksi Perusahaan: Berisikan mengenai transaksi apa saja yang dilakukan oleh Galeri Ekspedisi meliputi data volume kiriman, data penjualan, data biaya variabel, dan data biaya tetap.
- b. Data Volume Kiriman: Berisikan volume kiriman yang dimiliki Galeri Ekspedisi meliputi 3 produk/layanan yaitu kiriman udara, kiriman darat, dan kiriman laut.
- c. Data Penjualan: Berisikan penjualan yang dimiliki Galeri Ekspedisi meliputi 3 produk/layanan yaitu kiriman udara, kiriman darat, dan kiriman laut.
- d. Data Biaya Variabel: Berisikan harga pokok Penjualan yang dimiliki Galeri Ekspedisi meliputi 3 ekspedisi yaitu LionParcel, Wahana, IndahCargo.
- e. Data Biaya Tetap: Berisikan pengeluaran yang dimiliki Galeri Ekspedisi selama perusahaan berjalan.
- f. Data Investasi Perusahaan: Berisikan investasi perusahaan yang dimiliki Galeri Ekspedisi selama perusahaan berjalan.
- g. Bauran: Berisikan perbandingan jumlah penjualan yang terkecil atau proporsi diantara 3 produk/layanan yang dimiliki Galeri Ekspedisi.
- h. Target ROI: Berisikan kapan kembalinya target investasi yang dimiliki Galeri Ekspedisi.
- i. Laba yang diinginkan: Berisikan laba yang diinginkan Galeri Ekspedisi untuk mencapai keuntungan.

3.5.2 *Process:*

- a. Mengklasifikasikan Pendapatan dan Beban pada multi produk: Dalam proses ini memerlukan inputan berupa transaksi perusahaan yang kemudian dari

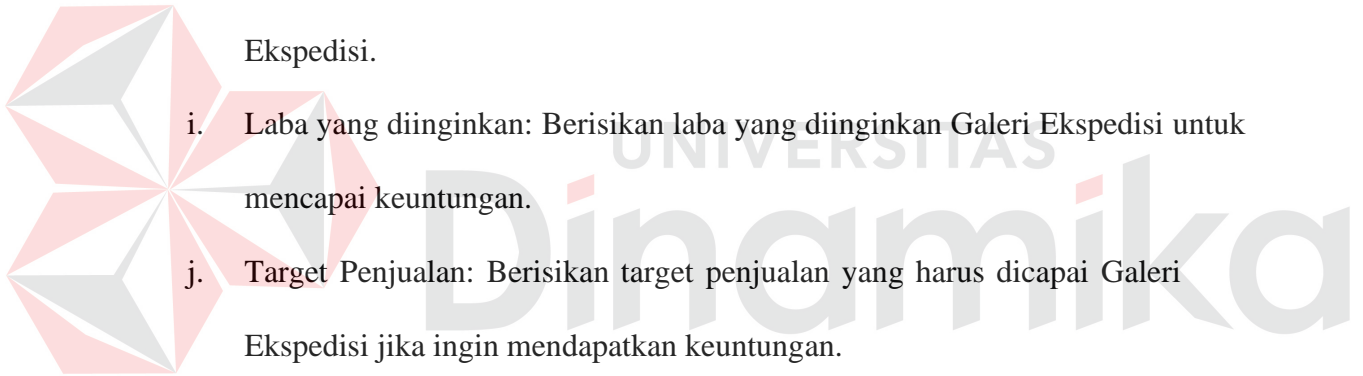
inputan tersebut dipisahkan menjadi biaya-biaya meliputi data volume kiriman, data penjualan, data biaya variabel, dan data biaya tetap.

- b. Menghitung Bauran Produk: Dalam proses ini memerlukan inputan dari biaya-biaya meliputi data volume kiriman, data penjualan, data biaya variabel, dan data biaya tetap, yang kemudian memberikan output bauran.
- c. Menghitung BEP Multi Produk: Dalam proses ini memerlukan inputan bauran agar bisa menghitung titik impas atau *Break Even Point* sehingga menghasilkan output BEP Volume dan BEP Rupiah.
- d. Menentukan Target ROI: Dalam proses ini memerlukan inputan dari biaya-biaya meliputi data volume kiriman, data penjualan, data biaya variabel, data biaya tetap, dan data investasi perusahaan, yang kemudian memberikan output target ROI.
- e. Menghitung laba yang diinginkan: Dalam proses ini memerlukan inputan dari target ROI yang kemudian memberikan output laba yang diinginkan.
- f. Menghitung Target Penjualan: Dalam proses ini memerlukan inputan dari laba yang diinginkan kemudian memberikan output target penjualan dan target volume kiriman.

3.5.3 Output:

- a. Data Volume Kiriman: Berisikan mengenai transaksi apa saja yang dilakukan oleh Galeri Ekspedisi meliputi data volume kiriman, data penjualan, data biaya variabel, dan data biaya tetap.
- b. Data Penjualan: Berisikan penjualan yang dimiliki Galeri Ekspedisi meliputi 3 produk/layanan yaitu kiriman udara, kiriman darat, dan kiriman laut.

- c. Data Biaya Variabel: Berisikan harga pokok Penjualan yang dimiliki Galeri Ekspedisi meliputi 3 ekspedisi yaitu LionParcel, Wahana, IndahCargo.
- d. Data Biaya Tetap: Berisikan pengeluaran yang dimiliki Galeri Ekspedisi selama perusahaan berjalan.
- e. Bauran: Berisikan perbandingan jumlah penjualan yang terkecil atau proporsi diantara 3 produk/layanan yang dimiliki Galeri Ekspedisi.
- f. BEP Volume: Berisikan hasil perhitungan *Break Even Point* dalam bentuk unit.
- g. BEP Rupiah: Berisikan hasil perhitungan *Break Even Point* dalam bentuk rupiah.
- h. Target ROI: Berisikan kapan kembalinya target investasi yang dimiliki Galeri Ekspedisi.
- i. Laba yang diinginkan: Berisikan laba yang diinginkan Galeri Ekspedisi untuk mencapai keuntungan.
- j. Target Penjualan: Berisikan target penjualan yang harus dicapai Galeri Ekspedisi jika ingin mendapatkan keuntungan.
- k. Target Volume Kiriman: Berisikan target volume kiriman yang harus dicapai Galeri Ekspedisi jika ingin mendapatkan keuntungan.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap hasil dan analisis data ini dilakukan diawali dari mengklasifikasikan pendapatan dan beban pada multi produk, lalu dilanjutkan untuk menghitung beban produk, kemudian menghitung BEP multi produk, setelah itu menentukan target ROI, lalu menghitung laba yang diinginkan, dan akan mengetahui target penjualan serta target volume kiriman yang didapatkan.

Untuk semua perhitungan analisa BEP dan ROI yang dilakukan penulis menggunakan sampel data pada tahun 2023.

4.1 Mengklasifikasikan Tarif Pengiriman

Data transaksi penjualan yang didapat dari perusahaan diklasifikasikan dalam tarif pengiriman sesuai dengan wilayah yang sudah dijelaskan dalam bab 3 kemudian diambil tarif rata-ratanya untuk nantinya dipakai sebagai acuan perhitungan analisa *Break Even Point* (BEP) dan *Return of Investment* (ROI).

Tabel 4. 1 Tarif Pengiriman

UDARA	Range Tarif	Tarif Rata-Rata
Udara 1	7.000 – 12.000	Rp 8.985
Udara 2	13.500 – 20.000	Rp 16.569
Udara 3	20.500 – 28.500	Rp 22.794
Udara 4	29.500 – 39.000	Rp 34.922
Udara 5	40.000 – 50.000	Rp 45.012
Udara 6	50.500 – 59.500	Rp 54.288
Udara 7	60.000 – 70.000	Rp 64.463
Udara 8	70.500 – 79.500	Rp 75.421
Udara 9	80.000 – 90.000	Rp 83.611
Udara 10	90.500 – 98.000	Rp 93.806

UDARA	Range Tarif	Tarif Rata-Rata
Udara 11	100.500 – 120.000	Rp 107.933
Udara 12	121.500 – 140.000	Rp 134.417
Udara 13	142.000 – 199.500	Rp 177.000
Udara 14	208.000 – 243.000	Rp 232.313
Darat 1	5.000 – 9.000	Rp 6.595
Darat 2	10.000 – 19.000	Rp 13.633
Darat 3	20.000 – 30.000	Rp 28.000
Darat 4	31.000 – 39.000	Rp 35.953
Darat 5	40.000 – 50.000	Rp 44.389
Darat 6	52.000 – 56.000	Rp 53.563
Darat 7	60.000 – 66.000	Rp 63.429
Darat 8	76.000 – 80.000	Rp 79.125
Darat 9	100.000	Rp 100.000
Darat 10	150.000	Rp 150.000
Laut 1	2.424 – 6.060	Rp 3.494
Laut 2	7.272 – 8.888	Rp 8.419
Laut 3	9.141 – 9.696	Rp 9.453
Laut 4	10.100 – 10.908	Rp 10.228
Laut 5	11.312 – 13.736	Rp 12.004
Laut 6	14.140 – 19.796	Rp 16.679
Laut 7	20.604 – 36.000	Rp 27.324

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Pada tabel 3.1 terlihat bahwa wilayah tarif pengiriman berdasarkan *range* ongkos kirimnya. Untuk tarif pengiriman wilayah udara dibagi dalam 14 golongan tarif dengan rate terkecil Rp7.000 hingga rate tertinggi Rp 243.000. Tarif pengiriman wilayah darat dibagi dalam 10 golongan tarif dengan rate terkecil Rp 5.000 hingga rate tertinggi Rp 150.000. Tarif pengiriman wilayah laut dibagi dalam 7 golongan tarif dengan rate terkecil Rp 2.424 hingga rate tertinggi Rp 36.000. Semua tarif tersebut dalam satuan per kilogram.

4.2 Mengklasifikasikan Pendapatan dan Beban

Setelah tarif rata-rata per wilayah tujuan diketahui, pada tahap ini akan dihitung pendapatan yang didapat dari tarif produk per kilogram dikalikan dengan jumlah volume kiriman. Untuk biaya variabel didapat dari data perusahaan yang diklasifikasikan sesuai dengan wilayah masing-masing.

Berikut adalah contoh untuk menghitung pendapatan wilayah udara:

Pendapatan kiriman wilayah udara:

= tarif per kilogram x volume kiriman

= 8.985 x 2.455

= 22.058.175

Dari contoh perhitungan diatas didapatkan hasil seperti tabel dibawah ini:

Tabel 4. 2 Data Pendapatan dan Biaya Kiriman Udara

Produk	a) Tarif (Rp)	b) Volume (Kg)	Pendapatan (a x b)	Biaya Variabel
Udara 1	8.985	2,455	Rp 22,058,175	Rp 12.156.705
Udara 2	16.569	2,240	Rp 37,114,560	Rp 20.280.456
Udara 3	22.794	301	Rp 6,860,994	Rp 3.979.832
Udara 4	34.922	2,215	Rp 77,352,230	Rp 42.220.698
Udara 5	45.012	2,059	Rp 92,679,708	Rp 50.206.385
Udara 6	54.288	282	Rp 15,309,216	Rp 8.859.802
Udara 7	64.463	735	Rp 47,380,305	Rp 28.041.405
Udara 8	75.421	851	Rp 64,183,271	Rp 38.057.437
Udara 9	83.611	227	Rp 18,979,697	Rp 10.886.152
Udara 10	93.806	170	Rp 15,947,020	Rp 9.005.376
Udara 11	107.933	382	Rp 41,230,406	Rp 24.090.646
Udara 12	134.417	103	Rp 13,844,951	Rp 7.500.469
Udara 13	177.000	78	Rp 13,806,000	Rp 7.221.600
Udara 14	232.313	0	0	0
Total		12.098	Rp 466.746.533	Rp 262.506.962

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Dari tabel 4.2 diatas dapat diketahui pendapatan penjualan kiriman udara total semua wilayah sebesar Rp 466.746.533. Biaya variabel didapat dari data perusahaan, dengan total biaya variabel sebesar Rp 262.506.962. Berdasarkan transaksi perusahaan, di

wilayah kiriman udara 14 tidak pernah ada transaksi sehingga perhitungan analisa hanya pada 13 wilayah udara.

Untuk perhitungan pendapatan wilayah darat, menggunakan perhitungan yang sama seperti dijabarkan sebelumnya. Contoh perhitungan:

Pendapatan kiriman wilayah darat:

= tarif per kilogram x volume kiriman

= 6.595 x 13.527

= 89.210.565

Dari contoh perhitungan diatas didapatkan hasil seperti tabel dibawah ini:

Tabel 4. 3 Data Pendapatan dan Biaya Kiriman Darat

Produk	a) Tarif (Rp)	b) Volume (Kg)	Pendapatan (a x b)	Biaya Variabel
Darat 1	6.595	13.527	Rp 89.210.565	Rp 66.907.924
Darat 2	13.633	1.381	Rp 18.827.173	Rp 14.120.380
Darat 3	28.000	141	Rp 3.948.000	Rp 2.961.000
Darat 4	35.953	37	Rp 1.330.261	Rp 997.696
Darat 5	44.389	0	0	0
Darat 6	53.563	0	0	0
Darat 7	63.429	0	0	0
Darat 8	79.125	0	0	0
Darat 9	100.000	0	0	0
Darat 10	150.000	0	0	0
		15.086	Rp 113.315.999	Rp 84.986.999

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Dari tabel 4.3 diatas dapat diketahui pendapatan penjualan kiriman udara total semua wilayah sebesar Rp 113.315.999. Biaya variabel didapat dari data perusahaan, dengan total biaya variabel sebesar Rp 84.986.999. Berdasarkan transaksi perusahaan, di wilayah kiriman darat 5 hingga darat 10 tidak pernah ada transaksi, sehingga perhitungan analisa hanya pada 4 wilayah darat.

Tabel 4. 4 Data Pendapatan dan Biaya Kiriman Laut

Produk	a) Tarif (Rp)	b) Volume (Kg)	Pendapatan (a x b)	Biaya Variabel
Laut 1	3,494	9,350	Rp 32.668.900	Rp 27.768.565
Laut 2	8,419	726	Rp 6.112.194	Rp 5.195.365
Laut 3	9,453	577	Rp 5.454.381	Rp 4.636.224
Laut 4	10,228	1,409	Rp 14.411.252	Rp 12.249.564
Laut 5	12,004	463	Rp 5.557.852	Rp 4.724.174
Laut 6	16,679	224	Rp 3.736.096	Rp 3.175.682
Total		12.749	Rp 67.940.675	Rp 57.749.574

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Pendapatan penjualan kiriman laut total semua wilayah sebesar Rp67.940.675, biaya variabel wilayah udara sebesar Rp57.749.574.

4.3 Menghitung Bauran Multi Produk

Bauran penjualan terdapat dalam perusahaan yang memproduksi atau menjual lebih dari satu jenis produk atau perusahaan multi produk. Bauran produk dihitung dengan mencari perbandingan jumlah penjualan yang terkecil atau proporsi diantara semua produk.

Dalam penelitian ini perhitungan bauran produk berdasarkan jenis layanannya. Karena ketiga layanan memiliki wilayah dan *range* tarif berbeda, maka produk udara, darat, laut akan memiliki nilai bauran sendiri-sendiri.

Berikut contoh cara perhitungan nilai bauran di wilayah udara 1:

$$= \text{volume} / \text{volume terkecil}$$

$$= 2.455 / 78$$

$$= 31$$

Sehingga semua volume di semua produk di wilayah udara 1 sampai wilayah udara 13 dibagi dengan volume terkecil 78, hasilnya seperti pada tabel berikut ini.

Tabel 4. 5 Nilai Bauran Produk Udara

Tarif Wilayah	Volume (Kg)	Bauran Produk
Udara 1	2,455	31
Udara 2	2,240	29
Udara 3	301	4
Udara 4	2,215	28
Udara 5	2,059	26
Udara 6	282	4
Udara 7	735	9
Udara 8	851	11
Udara 9	227	3
Udara 10	170	2
Udara 11	382	5
Udara 12	103	1
Udara 13	78	1

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Dari tabel 4.5 bisa dijelaskan bahwa bauran penjualan untuk produk udara 13 dan udara 1 tersebut adalah 1 : 31, artinya setiap terjual 1 unit udara 13. pada saat yang sama direncanakan akan terjual 31 unit udara 1.

Selanjutnya contoh cara perhitungan nilai bauran di wilayah darat 1:

$$= \text{volume} / \text{volume terkecil}$$

$$= 13.527 / 37$$

$$= 366$$

Semua volume di semua produk di wilayah darat 1 sampai wilayah darat 4 dibagi dengan volume terkecil 37, hasilnya seperti pada tabel berikut ini.

Tabel 4. 6 Nilai Bauran Produk Darat

Tarif Wilayah	Volume (Kg)	Bauran Produk
Darat 1	13.527	366
Darat 2	1.381	37
Darat 3	141	4
Darat 4	37	1

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Dari tabel 4.6 bisa dijelaskan bahwa bauran penjualan untuk produk darat 4 dan darat 1 tersebut adalah 1 : 366, artinya setiap terjual 1 unit darat 4. pada saat yang sama direncanakan akan terjual 366 unit darat 1.

Selanjutnya contoh cara perhitungan nilai bauran di wilayah laut 1:

$$= \text{volume} / \text{volume terkecil}$$

$$= 9.350 / 224$$

$$= 42$$

Semua volume di semua produk di wilayah laut 1 sampai wilayah laut 6 dibagi dengan volume terkecil 224, hasilnya seperti pada tabel berikut ini.

Tabel 4. 7 Nilai Bauran Produk Laut

Tarif Wilayah	Volume (Kg)	Bauran Produk
Laut 1	9.350	42
Laut 2	726	3
Laut 3	577	3
Laut 4	1.409	6
Laut 5	463	2
Laut 6	224	1

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Dari tabel 4.7 bisa dijelaskan bahwa bauran penjualan untuk produk laut 6 dan laut 1 tersebut adalah 1 : 42, artinya setiap terjual 1 unit laut 6. pada saat yang sama direncanakan akan terjual 42 unit laut 1.

4.4 Menghitung Margin Kontribusi Per Paket Bauran

Setelah diketahui nilai bauran, maka proses selanjutnya adalah menghitung Margin Kontribusi per paket bauran. Untuk itu perlu diketahui harga jual per unit atau tarif kiriman, biaya variabel per unit, sehingga bisa didapat margin kontribusi

per unit. Lalu dari MK per unit yang didapat dikalikan dengan nilai bauran produk akan menghasilkan margin kontribusi per paket bauran.

Contoh perhitungan margin kontribusi per paket bauran produk udara 1 sebagai berikut:

Margin Kontribusi per unit

= harga jual per unit - biaya variabel per unit

= 8.985-4.952

= 4.033

Margin Kontribusi per paket bauran

= MK per unit x bauran produk

= 4.033 x 31

= 126.942

Dari contoh perhitungan diatas didapatkan hasil seperti tabel dibawah ini:

Tabel 4. 8 Margin Kontribusi Per Paket Bauran Produk Udara

Wilayah	Harga Jual per unit	Biaya Variabel per Unit	Margin Kontribusi per Unit	Bauran Produk	Margin Kontribusi per Paket Bauran
Udara 1	Rp8.985	Rp 4,952	Rp 4,033	31	Rp 126,942
Udara 2	Rp16.569	Rp 9,054	Rp 7,515	29	Rp 215,822
Udara 3	Rp22.794	Rp 13,222	Rp 9,572	4	Rp 36,938
Udara 4	Rp34.922	Rp 19,061	Rp 15,861	28	Rp 450,404
Udara 5	Rp45.012	Rp 24,384	Rp 20,628	26	Rp 544,530
Udara 6	Rp54.288	Rp 31,418	Rp 22,870	4	Rp 82,685
Udara 7	Rp64.463	Rp 38,152	Rp 26,311	9	Rp 247,935
Udara 8	Rp75.421	Rp 44,721	Rp 30,700	11	Rp 334,947
Udara 9	Rp83.611	Rp 47,957	Rp 35,654	3	Rp 103,763
Udara 10	Rp93.806	Rp 52,973	Rp 40,833	2	Rp 88,995

Wilayah	Harga Jual per unit	Biaya Variabel per Unit	Margin Kontribusi per Unit	Bauran Produk	Margin Kontribusi per Paket Bauran
Udara 11	Rp107.933	Rp 63,065	Rp 44,868	5	Rp 219,741
Udara 12	Rp134.417	Rp 72,820	Rp 61,597	1	Rp 81,340
Udara 13	Rp177.000	Rp 92,585	Rp 84,415	1	Rp 84,415
TOTAL					Rp 2,618,456

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Dari tabel 4.8 diatas diketahui bahwa wilayah udara 1 memiliki margin kontribusi per unit sebesar Rp4.033 dan margin kontribusi per paket bauran sebesar Rp126.942. Begitupun juga wilayah 2-13 sehingga total margin kontribusi per paket bauran sebesar Rp2.618.456.

Contoh perhitungan margin kontribusi per paket bauran produk darat 1 sebagai berikut:

Margin Kontribusi per unit

= harga jual per unit - biaya variabel per unit

= 6.595-4.946

= 1.649

Margin Kontribusi per paket bauran

= MK per unit x bauran produk

= 1.649 x 366

= 602.774

Dari contoh perhitungan diatas didapatkan hasil seperti tabel dibawah ini:

Tabel 4. 9 Margin Kontribusi Per Paket Bauran Produk Darat

Wilayah	Harga Jual per unit	Biaya Variabel per Unit	Margin Kontribusi per Unit	Bauran Produk	Margin Kontribusi per Paket Bauran
Darat 1	Rp6.595	Rp 4.946	Rp 1.649	366	Rp 602.774
Darat 2	Rp13.633	Rp 10.225	Rp 3.408	37	Rp 127.211
Darat 3	Rp28.000	Rp 21.000	Rp 7.000	4	Rp 26.676
Darat 4	Rp35.953	Rp 26.965	Rp 8.988	1	Rp 8.988
TOTAL					Rp 765.649

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Dari tabel 4.9 diatas diketahui bahwa wilayah darat 1 memiliki margin kontribusi per unit sebesar Rp1.649 dan margin kontribusi per paket bauran sebesar Rp602.774. Begitupun juga wilayah 2-4 sehingga total margin kontribusi per paket bauran sebesar Rp765.649.

Contoh perhitungan margin kontribusi per paket bauran produk laut 1 sebagai berikut:

Margin Kontribusi per unit

= harga jual per unit - biaya variabel per unit

= 3.494-2.970

= 524

Margin Kontribusi per paket bauran

= MK per unit x bauran produk

= 524 x 42

= 21.876

Dari contoh perhitungan diatas didapatkan hasil seperti tabel dibawah ini:

Tabel 4. 10 Margin Kontribusi Per Paket Bauran Produk Udara

Wilayah	Harga Jual per unit	Biaya Variabel per Unit	Margin Kontribusi per Unit	Bauran Produk	Margin Kontribusi per Paket Bauran
Laut 1	Rp3.494	Rp 2.970	Rp 524	42	Rp 21.876
Laut 2	Rp8.419	Rp 7.156	Rp 1.263	3	Rp 4.093
Laut 3	Rp9.453	Rp 8.035	Rp 1.418	3	Rp 3.652
Laut 4	Rp10.228	Rp 8.694	Rp 1.534	6	Rp 9.650
Laut 5	Rp12.004	Rp 10.203	Rp 1.801	2	Rp 3.722
Laut 6	Rp16.679	Rp 14.177	Rp 2.502	1	Rp 2.502
TOTAL					Rp 45.496

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Dari tabel 4.10 diatas diketahui bahwa wilayah laut 1 memiliki margin kontribusi per unit sebesar Rp524 dan margin kontribusi per paket bauran sebesar Rp21.876. Begitupun juga wilayah 2-6 sehingga total margin kontribusi per paket bauran sebesar Rp45.496.

4.5 Menghitung *Break Even Point* Paket Bauran

Perhitungan *Break Even Point* menggunakan komposisi penjualan atau Bauran Produk. BEP unit didapat dari Biaya Tetap dibagi dengan Margin Kontribusi.

Cara menghitung BEP paket bauran menggunakan Rumus 2 dan 3 seperti yang sudah diuraikan pada bab II. Dalam penelitian ini akan dihitung BEP

Contoh perhitungan BEP Paket Bauran sebagai berikut:

$$= \text{Biaya Tetap} / \text{Margin Kontribusi Paket Bauran}$$

$$= 158.554.375 / 3.429.601$$

$$= 46.23$$

Tabel 4. 11 BEP (Titik Impas) Tiap Paket Bauran

Biaya Tetap 2023		Rp158,554,375	BEP paket bauran
MK per paket bauran :			
UDARA	Rp 2,618,456	Rp 3,429,601	46.23
DARAT	Rp 765,649		
LAUT	Rp 45,496		

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Dari tabel 4.11 dapat diketahui bahwa biaya tetap sebesar Rp158.554.375 dan margin kontribusi paket bauran sebesar Rp3.429.601, sehingga BEP tiap paket bauran sebesar 46.23

Berdasarkan pada titik impas paket sebesar 46.23 maka titik impas akan terjadi jika dijual:

Tabel 4. 12 BEP Paket Bauran

	BEP paket bauran	bauran produk	BEP (kg)
Udara Wilayah 1	46.23	31	1,455
Udara Wilayah 2		29	1,328
Udara Wilayah 3		4	178
Udara Wilayah 4		28	1,313
Udara Wilayah 5		26	1,220
Udara Wilayah 6		4	167
Udara Wilayah 7		9	436
Udara Wilayah 8		11	504
Udara Wilayah 9		3	135
Udara Wilayah 10		2	101
Udara Wilayah 11		5	226
Udara Wilayah 12		1	61
Udara Wilayah 13		1	46
Darat Wilayah 1	46.23	366	16,902
Darat Wilayah 2		37	1,726
Darat Wilayah 3		4	176
Darat Wilayah 4		1	46

	BEP bauran	Bauran Produk	BEP (kg)
Laut Wilayah 1	46.23	42	1,930
Laut Wilayah 2		3	150
Laut Wilayah 3		3	119
Laut Wilayah 4		6	291
Laut Wilayah 5		2	96
Laut Wilayah 6		1	46

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Dari tabel 4.12 dapat diketahui bahwa BEP bauran sebesar 46.23 dan Bauran Produk dicantumkan kembali sesuai wilayah, sehingga dapat menghasilkan BEP penjualan produk di tiap wilayah.

4.6 Mencari Titik Impas

Setelah diketahui BEP penjualan produk, dilanjutkan dengan mencari titik impas, apakah perusahaan mengalami rugi/laba atau berada pada titik impas perusahaan.

Tabel 4. 13 Mencari Titik Impas

Produk	a) BEP (Kg)	b) TARIF/kg	c) Penjualan (a x b)	d) BV /unit	e) Biaya Variabel (a x d)
U1	1,455	Rp8,985	Rp 3,074,035	Rp 4,952	Rp 7,205,364
U2	1,328	Rp16,569	Rp 1,998,060	Rp 9,054	Rp 2,020,369
U3	178	Rp22,794	Rp 4,066,559	Rp 3,222	Rp 2,358,875
U4	1,313	Rp34,922	Rp 5,847,210	Rp 9,061	Rp 5,024,504
U5	1,220	Rp45,012	Rp 4,931,914	Rp 4,384	Rp 9,757,677
U6	167	Rp54,288	Rp 9,073,880	Rp 1,418	Rp 5,251,267
U7	436	Rp64,463	Rp 8,082,639	Rp 8,152	Rp 6,620,338
U8	504	Rp75,421	Rp 8,041,875	Rp 4,721	Rp 2,556,910
U9	135	Rp83,611	Rp 1,249,400	Rp 7,957	Rp 6,452,299
U10	101	Rp93,806	Rp 9,451,911	Rp 2,973	Rp 5,337,550
U11	226	Rp107,933	Rp 24,437,551	Rp 63,065	Rp 4,278,695
U12	61	Rp134,417	Rp 8,206,000	Rp 72,820	Rp 4,445,580
U13	46	Rp177,000	Rp 8,182,913	Rp 92,585	Rp 4,280,293
D1	16,902	Rp6,595	Rp 111,467,751	Rp 4,946	Rp 83,600,814
D2	1,726	Rp13,633	Rp 23,524,373	Rp 10,225	Rp 17,643,280

Produk	a) BEP (Kg)	b) TARIF/kg	c) Penjualan (a x b)	d) BV /unit	e) Biaya Variabel (a x d)
D3	176	Rp28,000	Rp 4,932,988	Rp 21,000	Rp 3,699,741
D4	46	Rp35,953	Rp 1,662,148	Rp 26,965	Rp 1,246,611
L1	1,930	Rp3,494	Rp 6,742,503	Rp 2,970	Rp 5,731,128
L2	150	Rp8,419	Rp 1,261,490	Rp 7,156	Rp 1,072,266
L3	119	Rp9,453	Rp 1,125,725	Rp 8,035	Rp 956,866
L4	291	Rp10,228	Rp 2,974,325	Rp 8,694	Rp 2,528,176
L5	96	Rp12,004	Rp 1,147,080	Rp 10,203	Rp 975,018
L6	46	Rp16,679	Rp 771,089	Rp 14,177	Rp 655,426
Rp 432,253,420					Rp 273,699,045
Total Penjualan					Rp 432,253,420
Biaya Variabel					Rp 273,699,045
Margin Kontribusi					Rp 158,554,375
(-) Biaya Tetap					Rp 158,554,375

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Dari tabel 4.13 dapat diketahui bahwa total penjualan sebesar Rp432.253.420 dan biaya variabel paket bauran sebesar Rp273.699.045, sehingga margin kontribusi sebesar Rp158.554.375. Diketahui bahwa hasil dari margin kontribusi dan biaya tetap adalah sama, maka dapat disimpulkan, perusahaan mengalami titik impasnya.

4.7 Analisa Return of Investment

ROI adalah *Return of Investment*. Artinya, target laba yang digunakan untuk mengembalikan modal dari investasi.

$$\text{ROI} = \text{investasi} / n$$

$$\text{Investasi} = \text{nilai aktiva}$$

$$n = \text{lama investasi}$$

Tabel 4. 14 Target Laba

Laba	Investasi	n (tahun)	target laba
84,205,297	122,973,924	1	122,973,924
		2	61,486,962
		3	40,991,308

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Dari tabel 4.14 dapat diketahui bahwa investasi yang dilakukan perusahaan sebesar Rp122.973.924. Namun perusahaan mendapatkan laba Rp84.205.297 Sehingga perusahaan belum mendapatkan balik modal dari investasinya. Maka dari itu dapat dihitung dengan menggunakan rumus ROI agar mendapatkan target laba yang diinginkan.

4.8 Target Unit

Target Unit dapat dihitung sesuai dengan rumus yang sudah dijabarkan dengan Rumus 5 pada bab II sebelumnya, maka didapatkan perhitungan sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Unit yang harus dijual} &= (\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}) / \text{MK per paket bauran} \\
 &= 158.554.375 + 122.973.924 \\
 &= 281.528.299 / 3.429.601 \\
 &= 82
 \end{aligned}$$

Tabel 4. 15 Unit yang Harus Dijual

BIAYA TETAP	Rp158,554,375	281,528,299
TARGET LABA	122,973,924	
MK/PAKET BAURAN	3,429,601	
UNIT YG HRS DIJUAL	82	

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Dari tabel 4.15 dapat diketahui jika perusahaan ingin mengembalikan modal selama satu tahun, maka target laba yang harus dicapai sebesar Rp122.973.924. Sehingga unit yang harus dijual sebanyak 82 untuk mendapatkan target volume dan target penjualan yang diinginkan.

4.9 Menghitung Target Volume dan Target Penjualan

Perhitungan target volume menggunakan komposisi unit yang harus dijual dan bauran produk.

Contoh perhitungan Target Volume Udara 1 sebagai berikut:

= Unit yang harus dijual x Bauran produk

$$= 82 \times 31$$

$$= 2.584$$

Tabel 4. 16 Target Volume

Produk	Unit yang harus dijual	Bauran Produk	Target Volume (Kg)
U1	82	31	2,584
U2		29	2,357
U3		4	317
U4		28	2,331
U5		26	2,167
U6		4	297
U7		9	774
U8		11	896
U9		3	239
U10		2	179
U11		5	402
U12		1	108
U13		1	82
D1		366	30,011
D2		37	3,064
D3		4	313
D4		1	82
L1		42	3,426

Produk	Unit yang harus dijual	Bauran Produk	Target Volume (Kg)
L2	82	3	266
L3		3	211
L4		6	516
L5		2	170
L6		1	82
TOTAL			

Sumber: Galeri Ekspedisi, diolah

Perhitungan target penjualan menggunakan komposisi target volume dan harga jual/unit.

Contoh perhitungan Target Penjualan Udara 1 sebagai berikut:

= Target Volume x Harga jual/unit

= 2.606 x 8.985

= 23.418.115

Tabel 4. 17 Target Penjualan

Produk	a) Target Volume (Kg)	b) Harga jual/unit	c) Target Penjualan (a x b)	d) BV /unit	e) Biaya Variabel (a x d)
U1	2,584	Rp8,985	Rp 23,214,187	Rp 4,952	Rp 12,793,806
U2	2,357	Rp16,569	Rp 39,059,638	Rp 9,054	Rp 21,343,302
U3	317	Rp22,794	Rp 7,220,561	Rp 13,222	Rp 4,188,405
U4	2,331	Rp34,922	Rp 81,406,060	Rp 19,061	Rp 44,433,376
U5	2,167	Rp45,012	Rp 97,536,812	Rp 24,384	Rp 52,837,572
U6	297	Rp54,288	Rp 16,111,532	Rp 31,418	Rp 9,324,121
U7	774	Rp64,463	Rp 49,863,384	Rp 38,152	Rp 29,510,982
U8	896	Rp75,421	Rp 67,546,950	Rp 44,721	Rp 40,051,928
U9	239	Rp83,611	Rp 19,974,374	Rp 47,957	Rp 11,456,667
U10	179	Rp93,806	Rp 16,782,762	Rp 52,973	Rp 9,477,324
U11	402	Rp107,933	Rp 43,391,185	Rp 63,065	Rp 25,353,174
U12	108	Rp134,417	Rp 14,570,529	Rp 72,820	Rp 7,893,549
U13	82	Rp177,000	Rp 14,529,537	Rp 92,585	Rp 7,600,065
D1	30,011	Rp6,595	Rp 197,921,542	Rp 4,946	Rp 48,441,157
D2	3,064	Rp13,633	Rp 41,769,751	Rp 10,225	Rp 31,327,314
D3	313	Rp28,000	Rp 8,758,988	Rp 21,000	Rp 6,569,241
D4	82	Rp35,953	Rp 2,951,302	Rp 26,965	Rp 2,213,476
L1	3,426	Rp3,494	Rp 11,971,953	Rp 2,970	Rp 10,176,160
L2	266	Rp8,419	Rp 2,239,895	Rp 7,156	Rp 1,903,911

Produk	a) Target Volume (Kg)	b) Harga jual/unit	c) Target Penjualan (a x b)	d) BV /unit	e) Biaya Variabel (a x d)
L3	199	Rp9,453	Rp 1,882,236	Rp 8,035	Rp 1,699,006
L4	486	Rp10,228	Rp 4,973,137	Rp 8,694	Rp 4,489,016
L5	160	Rp12,004	Rp 1,917,943	Rp 10,203	Rp 1,731,236
L6	77	Rp16,679	Rp 1,289,278	Rp 14,177	Rp 1,163,771
TOTAL	50.874		Rp 767.506.858		Rp 485.978.559
Total Penjualan					Rp 767.506.858
Biaya Variabel					Rp 485.978.559
Margin Kontribusi					Rp 281.528.299
(-) Biaya Tetap					Rp 158.554.375
Laba					Rp 122.973.924

Dari tabel 4.16 dan 4.17 dapat diketahui jika perusahaan ingin mengembalikan modal selama satu tahun, maka target volume yang harus dicapai sebesar 50.874Kg dan target penjualan sebesar Rp767.506.858 dan biaya variabel sebesar Rp485.978.559. Maka dapat dihasilkan bahwa laba sebesar Rp122.973.924.



UNIVERSITAS
Dinamika

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian yang telah dilakukan pada Galeri Ekspedisi sebagai berikut:

1. Dapat menghasilkan bauran tiap multi produk, sehingga dapat mengetahui perbandingan jumlah volume terbesar dan yang terkecil.
2. Dapat menghasilkan *Break Even Point* multi produk perusahaan. Berdasarkan Analisa BEP, penjualan perusahaan pada tahun 2023 sudah mencapai titik impas.
3. Berdasarkan target laba dengan menggunakan Analisa ROI, dapat ditentukan target volume dan target penjualan.

5.2 Saran

Setelah menggunakan metode *Analisa Break Even Point* untuk menghitung titik impas dan metode *Return of Investment* untuk menghitung laba. Adapun saran yang dapat digunakan untuk mengembangkan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk pihak Galeri Ekspedisi, peneliti memberikan saran supaya tim sales dan marketing secara *intens* melakukan promosi melalui media yang sesuai agar mencapai target laba yang diharapkan.

2. Untuk peneliti selanjutnya, peneliti memberikan saran untuk melanjutkan perhitungan perencanaan laba lebih detail, dengan breakdown produk lebih banyak, misal berdasarkan kecamatan. Sehingga hasil perhitungan benar-benar spesifik dan lebih akurat.



UNIVERSITAS
Dinamika

DAFTAR PUSTAKA

- Anggrina, Stefany, Arifin Puji Widodo, and Teguh Sutanto. 2017. "ISSN 2338-137X." 6(10).
- Armada, Peran, and Penjualan Dalam. 2016. "Oleh : Eka Yudhyani Dosen Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda." *Download.Garuda.Kemdikbud.Go.Id*: 171–86.
[http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=717940&val=6384&title=ANALISIS PERSEDIAAN BAHAN BAKU TELUR BEBEK PADA DEPOT JAMU SEHAT BERSAMA DI SAMARINDA.](http://download.garuda.kemdikbud.go.id/article.php?article=717940&val=6384&title=ANALISIS%20PERSEDIAAN%20BAHAN%20BAKU%20TELUR%20BEBEK%20PADA%20DEPOT%20JAMU%20SEHAT%20BERSAMA%20DI%20SAMARINDA)
- Denia Putri, Ajeng. 2019. "RENCANA PENGEMBANGAN BISNIS EKSPEDISI (Studi Pada Herona Express) Suwandi." *Management, and Industry (JEMI) 2*(1): 69–76.
- Ekasari Khanifah, Kiki, and Nani Septiana. 2020. "Profit Planning Analysis With Break Even Point Approach (Bep) on Banana Chips Business 'Berkah Jaya' in Metro City." *Fidusia : Jurnal Keuangan Dan Perbankan 2*(2): 52–68.
- Hansen, Don R. dan Marryanne M. Mowen. 2009. *Managerial Accounting; Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Maulita, D, and M Arifin. 2018. "Pengaruh Return On Investment (ROI) Dan Earning Per Share (EPS) Terhadap Return Saham Syariah." *Jurnal Manajemen 8*(1): 10–19. <http://ejournal.lppmunsera.org/index.php/JM/article/view/659>.
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YIG.
- . 2010. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir. 2004. *Analisa Laporan Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- . 2011. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta.
- Nasyrokha, Melinda, Titi Rapini, and Hadi Sumarsono. 2018. "Analisis Break Even Point (Bep) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kerajinan Kulit Praktis Magetan." *ISOQUANT : Jurnal Ekonomi, Manajemen dan*

Akuntansi 2(1): 18.

Samryn. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

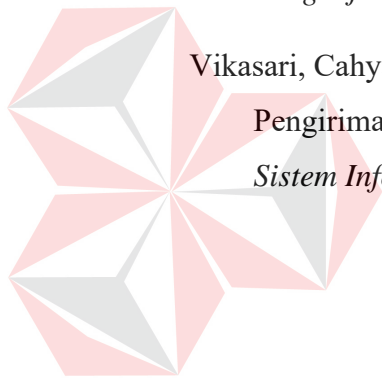
Sugiri, Slamet. 2004. *Akuntansi Manajemen*. UPP AMP YKPN.

Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kombinasi*.

———. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif*.

Suprajitno, Dwi. 2018. “Analisis Perhitungan Titik Impas (Break Even Point) Dengan Metode Margin Kontribusi Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Roti “Ebayu Sari” Petanahan.” *Fokus Bisnis : Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi* 14(1): 66–88.

Vikasari, Cahya. 2018. “Sistem Informasi Manajemen Pada Jasa Expedisi Pengiriman Barang Berbasis Web.” *JATISI (Jurnal Teknik Informatika dan Sistem Informasi)* 4(2): 123–32.



UNIVERSITAS
Dinamika